Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 22. Februar 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 8

Die Genossenschaftliche Zentralbank berichtet

Kampf um die Arbeitskräfte. Verwirrung oder Vertrauen auf dem Gebiete der Währung. Der schädliche Wettlauf zwischen Preisen und Löhnen. Für eine gesunde Wohnungspolitik.

Wenn die Genossenschaftliche Zentralbank jeweils über die Tätigkeit im abgelaufenen Betriebsjahr berichtet, so begnügt sie sich nicht damit, das wiederzugeben, was *war*, sondern nimmt in offener Weise Stellung zu dem, was sein *soll*. Diese stets durch eine mutige Offenheit charakterisierte Stellungnahme zu aktuellen Fragen erhebt den Jahresbericht immer wieder zu einem lebendigen, ja zum Teil sogar kämpferisch beseelten Beitrag zur Lösung entscheidender Gegenwartsprobleme.

Diesmal hat die Verwaltung, für die wiederum Präsident Dr. *Max Weber* und Direktor *Dr. H. Küng* zeichnen, die seit Monaten mehr oder weniger heftige Auseinandersetzung um unsere Währung, den Kampf um die Arbeitskräfte, den gefährlichen Wettlauf zwischen Preisen und Löhnen und das einer dringenden allgemeinen Lösung harrende Wohnungsproblem in den Mittelpunkt ihrer Erörterungen gestellt. Im folgenden sind aus diesen einige Auszüge wiedergegeben.

Der fragwürdige Kampf um die Arbeitskräfte

«Es ist offensichtlich, dass die Wegnahme der Arbeiter in zwar weniger rentierenden, *doch gesamtwirtschaftlich nicht weniger notwendigen Betrieben* keinesfalls als aufbauende oder weitschauende Wirtschaftsmassnahme gewertet werden kann. Ebenso eindeutig steht fest, dass dieses Vorgehen nicht nur in erheblichem Masse die ganze Preis- und Lohnspirale in ein für Wirtschaft und Währung gefährliches Tempo hineinzumanövrieren droht, sondern mit der Zeit aus innerer Notwendigkeit heraus auch bei uns, so gut wie anderswo, drastischen Gegenmassnahmen rufen muss.

Es ist naheliegend, dass jegliches Versagen in dieser Hinsicht und dass insbesondere die hemmungslose Vertretung der eigenen Interessen, die eine Lenkung wesentlich erschwert, wiederum kurzerhand dem Prinzip der freien Wirtschaft zur Last gelegt würden. In Wirklichkeit hat dies jedoch mit der vorherrschenden Wirtschaftsform nichts zu tun; denn diese Unzulänglichkeiten sind weniger die Früchte eines an sich verfehlten Systems, als der mangelhaften Zusammenarbeit, der ungenügenden Planung oder auch der zu späten Anwendung der tauglichen Mittel. Die hart umstrittene Frage des künftigen Wirtschaftssystems wird daher sicher weniger eine Sache der politischen Konstellation sein, *als eine solche des Beweises, ob das Unternehmertum aus eigener Erkenntnis die Disziplin zur vernünftigen Anpassung an die wirtschaftlichen Bedürfnisse, Möglichkeiten und Kräfte aufbringt oder nicht.* Die Sicherung eines geordneten Konjunkturverlaufs — und zwar auch nach dem gegenwärtigen Boom — entscheidet infolgedessen weitgehend auch über Freiheit oder Zwang in der künftigen Wirtschaft.»

Vertrauen in die Währung

«Die in letzter Zeit als wirksamer Konjunktur- und Preisregulator wieder mehr empfohlene Währungsmanipulation — heute einmal zur Abwechslung eine Aufwertung des Frankens — vermöchte auf die Dauer kaum jene schmerzlose Korrektur sowohl der Ueberbeschäftigung als auch der Preisentwicklung herbeizuführen, wie sie ihren Befürwortern vorschwebt. Obschon eine einfache Paritätsverschiebung der Währung zur Beseitigung krasser Misstände an sich verlockend erscheint, so überschätzt man doch ihre Wirkung, sofern man glaubt, dass sozusagen mit einem einzigen Federstrich über die Währung alle Schwierigkeiten in natürlicher Weise zu lösen wären. Und wenn man gar dem Volke erzählt, dass das Festhalten an der gegenwärtigen Parität das Land täglich Hunderttausende von Franken kostet, und dabei verschweigt, dass ungefähr dieselben Summen durch andere Kanäle der schweizerischen Volkswirtschaft wieder zufliessen, so bedeutet das nicht nur eine glatte Irreführung der Oeffentlichkeit, sondern zeigt auch eine Oberflächlichkeit der Argumentation, wie sie bei dem dominierenden Wirtschaftsfaktor, der Währung, nicht statthaft ist. Nichts verträgt sprunghafte und dilettantische Entscheide so schlecht wie die Währungspolitik, die sich nicht nach augenblicklichen Bedürfnissen, sondern stets nach den grossen Richtpunkten der Gesamtwirtschaft und — man darf das heute füglich wieder einmal mit Nachdruck fest-

stellen — *auch nach einer gewissen Tradition auszurichten hat.*

Das schliesst nicht aus, dass die Währung von Fall zu Fall der Konjunkturlenkung untergeordnet werden kann und soll. Diese Notwendigkeit kann gelegentlich eintreten. Aber selbst, wenn die Verhältnisse eine Währungsanpassung als unumgänglich erscheinen lassen, muss man sich darüber im klaren sein, dass ein solcher künstlicher Eingriff *immer nur ein vorübergehendes Hilfsmittel ist, das mit der Zeit von selbst verflacht, sofern nicht gleichzeitig an der Wiedergesundung eines krankhaften wirtschaftlichen Zustandes gearbeitet wird.* Zur tatsächlichen und nicht nur scheinbaren Ueberwindung ungesunder Entwicklungen wird man das Uebel stets an der Wurzel packen müssen und infolgedessen so oder so um direkte Massnahmen nicht herumkommen.

Diese Tatsache ist eindrücklich durch die Erfahrungen in Schweden bestätigt worden. Alle Berichte deuten nämlich darauf hin, dass die Aufwertung *schon allein durch die damit angerichtete Verwirrung* vorerst eher zu einer Verschärfung als zu einer Verminderung der bestehenden Schwierigkeiten geführt hat. Nichts berechtigt uns zur Annahme, dass wir erfolgreicher wären und insbesondere auf diesem Wege eine nennenswerte Senkung des Preisniveaus erreichen könnten.

Die ganze Frage hat überdies noch *eine sehr gewichtige prinzipielle Seite.* Man muss sich nachgerade allen Ernstes fragen, wo wir überhaupt mit unserer Währungspolitik hinsteuern würden, wenn sie rücksichtslos in den Dienst der Konjunkturpolitik einer offenkundig *mehr auseinander als zueinander* strebenden Wirtschaft gestellt würde, in der jede Wirtschaftsgruppe nur noch gerade ihre privaten Interessen sieht und diese auf rücksichtslose Art zu wahren sucht. Die Konsequenz wäre letzten Endes an Stelle einer klar ausgerichteten langfristigen Währungspolitik eine Reihe von mehr oder minder glücklichen Improvisationen. Dabei wäre voraussichtlich die Nationalbank nicht mehr, wie es in ihrem Wesen liegt und wie es dem Sinn des Gesetzes entspricht, *die führende, sondern die missbrauchte Instanz,* die, wie die jüngsten Beispiele zeigen, durch Zeitungskampagnen und Massenversammlungen unter öffentlichen Druck gesetzt würde. Dass solche Praktiken nicht geeignet sind, das Vertrauen in die Währung zu stärken, bedarf kaum einer besonderen Erwähnung. Die Wirkung eines Vertrauensschwundes in diesen Tragpfeiler der Wirtschaft ist immer verhängnisvoll. Sie würde am Ende auch jene nicht verschonen, die glauben, sich ihre wirtschaftlichen Vorteile mit Währungseingriffen sichern zu können. *Da jede Währung mit dem in sie gesetzten Vertrauen steht und fällt,* dürfen bei der Frage Auf- oder Abwertung nicht ausschliesslich technische Ueberlegungen eine Rolle spielen, sondern es müssen auch die psychologischen Wirkungen allzu häufiger Manipulationen auf die breiten Massen des Volkes bedacht werden.»

Der Wettlauf zwischen Preisen und Löhnen

«Der heutige Wettlauf zwischen Preis und Lohn ist wohl eine der gefährlichsten Täuschungen, denen man sich in der Wirtschaft hingeben kann, weil am Ende infolge des Kaufkraftschwundes alle die Geschlagenen dieser irrtümlichen Politik sind. Am meisten wiederum der einfache Mann, der angesichts der latenten Disparität heute schon einen schweren Kampf um seine Existenz zu führen hat. Die grenzenlose Armut der breiten Volksmassen in den Inflationsländern als Folge des Wertzerfalls ihrer Währungen ist ein abschreckendes Beispiel für alle Inflationstendenzen. Es möge auch uns daran erinnern, dass das Heil unserer Wirtschaft niemals im fortwährenden Auftrieb von Preis und Lohn, sondern — und zwar für Produzenten und Lohnempfänger gleichermassen — *immer nur in der Erhaltung der tatsächlichen Kaufkraft des Geldes liegt.* Diese kann sich jedoch nur auf dem Boden einer zuverlässigen preislichen Stabilität entwickeln und halten.

Dass die Bestrebungen zur Stabilisierung der Preise in einer gesunden Finanzpolitik des Bundes ihre logische und praktische Unterstützung finden müssen, ist klar. Alle Bemühungen um die Stabilität oder gar Rückbildung des heutigen Preisniveaus müssten sich schliesslich als illusorisch erweisen, wenn von der Geldseite her ständig ein inflationärer Stoss auf die Preise ausgeübt würde. Der möglichst rasche Ausgleich der defizitären Staatsrechnung ist daher auch unter diesem Gesichtspunkte eine staatspolitische Notwendigkeit. Diese ist so zwingend, dass allenfalls auch vor dem Abbau der Verbilligungsaktion nicht Halt gemacht werden sollte. Dieser Hinweis hat nicht den Sinn, dass jeder einzelne den daraus resultierenden Teuerungszuschlag in Zukunft selbst tragen soll, sondern dass die Wirtschaft, die ja heute den Budgetausgleich so gebieterisch verlangt — wie es ihre Aufgabe ist —, dafür aufzukommen hat. Es ist an der Zeit, dass auch in dieser Beziehung einmal eine klare Trennung des Pflichtenkreises erfolgt. Die Ueberwälzung auf den einzelnen Arbeitgeber bedeutet für diesen keine untragbare Last, für den Bund jedoch eine gewaltige Entlastung und den sofortigen Ausgleich seiner defizitären Rechnung. Dieses Vorgehen liesse sich heute um so eher rechtfertigen, als solche Stützungsaktionen zu Lasten der Staatsrechnung im Grunde von fragwürdigem Werte sind, wenn von den aus dem Gleichgewicht geratenen Staatsfinanzen fortwährend teuerungsfördernde Einflüsse ausstrahlen. Wir sind die Letzten, die dem einfachen Bürger irgendwelche weitere Lasten aufbürden wollten. Deshalb erfolgt unser Vorschlag in seinem ureigensten Interesse, weil er letzten Endes einer der hauptsächlichsten Leidtragenden jeder verfehlten Finanzpolitik wäre. Im übrigen besteht heute eine gewisse Aussicht, dass die Lösung dieses akuten Problems durch eine fortschreitende internationale Preissenkung auf einzelnen Welthandelsartikeln über kurz oder lang wesentlich erleichtert wird.»

Die Lösung des Wohnungsproblems

«Die Lösung des Wohnungsproblems ist nicht *eine Frage des Systems, sondern ebensosehr, wie alles andere, eine solche der rechtzeitigen Erkenntnis, des zielbewussten Willens und der aufgeschlossenen Zusammenarbeit aller hiezu berufenen Instanzen und Kreise.* Deshalb ist es eine Utopie, zu glauben, dass mit dem kommunalen Wohnungsbau die heutigen Uebelstände ausgeblieben wären, oder dass sich mit ihm allein in Zukunft einfacher, rascher und billiger bauen liesse. Der Wohnungsbedarf ist so gross, dass sich unter den bestehenden Voraussetzungen wahrscheinlich schon bald genug die technischen und finanziellen Grenzen dieser wie jeder Art des Bauens offenbaren und die längst bekannte Tatsache bestätigen würden, dass nur ein *gleichzeitiger Angriff* des Problems von allen Seiten, das heisst von den Genossenschaften, den privaten Unternehmern und —

wo dies zur Ausfüllung allfälliger Lücken notwendig ist — vom Staate respektive dem Gemeinwesen selbst zum angestrebten Ziele führt. Diese letztere Möglichkeit sollte jedoch nicht die Regel sein, zumal in den Baugenossenschaften leistungsfähige Organisationen zur Verfügung stehen, die hervorragend geeignet und berufen sind, diese Aufgabe zu erfüllen. Es darf festgestellt werden, dass sie das bisher im allgemeinen in überzeugender Manier und aus innerer Berufung heraus getan haben, und zwar lange bevor der grossen Oeffentlichkeit das Wohnungsproblem in seiner vollen Tragweite überhaupt zum Bewusstsein kam. Infolgedessen liegt nicht die geringste Veranlassung vor, aus ideologischen Motiven dieses bewegliche und in der Praxis bewährte Instrument durch den Staat selber zu ersetzen, der viel eher froh sein sollte, dass ihm durch die Genossenschaften diese Last weitgehend abgenommen wird.

Wenn die Genossenschaften das gewaltige Problem nicht restlos zu bewältigen vermochten, so liegt das nicht am Prinzip, sondern neben den technischen Schwierigkeiten (Material- und Arbeitermangel sowie reichlich viel Bürokratie bei der Behandlung der Projekte und Subventionsbegehren) an der Grösse der Aufgabe. Sie ging über ihre Kräfte und wäre durch den kommunalen Wohnungsbau ebensowenig, ja wahrscheinlich viel weniger, zu überwinden gewesen. Der entscheidende Fehler liegt darin, dass die Genossenschaften lange Zeit sozusagen allein sich der Sache annehmen mussten, weil weder die Subventionen noch die zugelassene Rendite auf das private Kapital einen Anreiz auszuüben vermochten. Man kommt sodann um die Feststellung nicht herum, dass weite Kreise der Wirtschaft und der Industrie dieses Problem entweder nicht erkannt oder doch nicht viel zu seiner Lösung beigetragen haben, obwohl hier ein ausserordentlich wichtiges Stück industrieller Planung vorliegt. Es genügt nämlich nicht, ständig die Betriebe und die Arbeiterzahl zu vergrössern, ohne gleichzeitig dafür zu sorgen oder tatkräftig mitzuhelfen, dass *auch genügend Wohnstätten vorhanden sind.* Wie einzelne Industrielle aufgeschlossen und bereitwillig ihren Beitrag dazu leisteten, so hätten auch noch viele andere, die über reichliche Mittel verfügten, das ebensogut und ebenso frühzeitig tun können. Die Fruktifizierung oft überreichlicher Bankguthaben für solche Zwecke wäre sicher mancherorts auch vom Standpunkte der Liquidität zu verantworten gewesen und hätte sogar nach dieser Richtung einen äusserst wertvollen wirtschaftlichen Nutzeffekt gezeitigt.

Die geschäftliche Entwicklung

Die rege geschäftliche Tätigkeit kommt sowohl in der beträchtlichen Umsatzvermehrung um 437 Millionen auf 2485 Millionen Franken als auch in einer weitern Zunahme der Bilanzsumme um 14 Millionen auf 212 Millionen Franken, in einfacher Aufrechnung, zum Ausdruck.

Entsprechend dieser fortschreitenden Ausdehnung des Geschäftsvolumens erschien der Bank eine Anpassung de Eigenkapitals an die stark gestiegenen fremden Gelder als wünschenswert. Die vorgenommene Erhöhung um 3 1/4 Millionen Franken ist zur Hauptsache durch die beteiligten Gründerverbände aufgebraucht worden. Das Anteilscheinkapital beträgt auf Jahresende 16,85 Millionen Franken, woran in runden Beträgen

die Gruppe V. S. K. mit	12	Millionen Franken
die Gruppe der Gewerkschaften mit	3	» »
und die übrigen Mitglieder mit . .	1.85	» »

partizipieren. Zusammen mit den ausgewiesenen Reserven erreichen die eigenen Mittel nunmehr rund 20 Millionen Franken. Die Bank hofft, das bestehende Verhältnis zwischen eigenen und fremden Mitteln auch in Zukunft durch eine weitere Verstärkung der offenen Reserven ständig verbessern zu können. Die Begrenzung der Verzinsung auf den Anteilscheinen auf 4 % soll diese Politik auch fernerhin wesentlich erleichtern.

Der Aktivenbestand ist nach wie vor als gesund und völlig intakt zu betrachten. Die verschiedenen Kontrollorgane sind zu derselben Schlussfolgerung gekommen.

Die Grundpfanddarlehen setzen sich zu

95.40 % aus erstrangigen und
4.60 % aus nachgehenden Hypotheken mit besondern Sicherheiten

zusammen.

Auf die Schuldner verteilt, ergibt sich folgendes Bild:

Fr. 53 106 600.—	Hypotheken an gemeinwirtschaftliche Unternehmungen, Baugenossenschaften, Konsumvereine usw.
» 26 439 800.—	Hypotheken an Private und Privatfirmen
Fr. 79 546 400.—	total, die sich auf 20 Kantone verteilen.

Im Rahmen der Entwicklung der Zinsverhältnisse beschränkte sich die Bank bisher im wesentlichen auf eine Reduktion der Debitoren- und Hypothekarzinsen. Von der gleichzeitigen Herabsetzung des Depositenzinsfusses sah sie vorläufig in der Meinung ab, die analoge Korrektur auf der Gegenseite vorzunehmen, sobald die Ertragsverhältnisse sich besser überblicken lassen und es dringend gebieten.

Die Tätigkeit der Genossenschaftlichen Zentralbank erstreckte sich in gleich intensiver Weise sowohl auf das Hypothekargeschäft als auch auf das reine Handelsgeschäft. Entsprechend den bessern Importmöglichkeiten und dem Aufschwung der um den V. S. K. gruppierten schweizerischen Konsumgenossenschaften hat das Handelsgeschäft erneut eine beträchtliche Ausdehnung erfahren. Die Bank kehrt so wieder mehr in jene geschäftliche Sphäre zurück, in der vor dem Kriege ihre hauptsächlichste Zweckbestimmung lag. Das bedingt keine völlige Vernachlässigung der während der letzten Jahre unter dem Zwang der wirtschaftlichen Notwendigkeit besonders intensiv betriebenen Hypothekaranlagen. Aber es könnte immerhin — wie im Bericht ausgeführt wird — *eine gewisse Strukturwandlung* mit sich bringen, die der Bank künftig in der Pflege des langfristigen Kreditgeschäftes vermehrte Zurückhaltung auferlegt, es sei denn, dass der Zufluss entsprechender Gelder weitere grössere Dauerinvestitionen gestattet.

Es gereicht der Bank zur grossen Genugtuung, dass sie bisher aus eigener Kraft frühzeitig einen sehr wirksamen Beitrag auf dem Gebiete des Wohnungsbaues zu leisten vermochte. Sie hat durch Baukredite und I. Hypotheken, teilweise unter aktiver Mitarbeit bei den Baugenossenschaften selbst, gesamthaft die

Finanzierung von rund 5000 Wohnungen auf den grössern Plätzen der Schweiz ermöglicht

und dadurch auch auf diesem Gebiete eine wichtige wirtschaftliche Zweckbestimmung erfüllt.

Die Genossenschaftliche Zentralbank hat auf 1. Oktober 1946 die *Depositenkasse der Konsumgenossenschaft Bern übernommen* und ihre bis anhin

beim Gewerkschaftsbund geführte Zahlstelle in die Lokalitäten der Konsumgenossenschaft Bern an der Monbijoustrasse verlegt. Diese soll somit künftig in etwas vergrössertem Rahmen weitergeführt und, sobald es die Verhältnisse erlauben, in eine eigene Filiale ausgebaut werden.

*

Ehrung und Dank werden im Bankbericht dem Vizepräsidenten, Herrn alt Ständerat Emil Rudin, Präsident der Direktion des Allgem. Consumvereins beider Basel, zuteil, der beim Fischen einem tragischen Unfall zum Opfer fiel. «Mit ihm ist ein hervorragender Mitarbeiter und Kämpfer für die genossenschaftliche Sache dahingegangen, der durch seine aufgeschlossene Art nicht nur in unsern eigenen Kreisen, sondern auch bei seinen wirtschaftlichen und politischen Gegnern hohes Ansehen genoss. Wir danken ihm auch an dieser Stelle für seine wertvolle Mitarbeit.»

*

Der Ueberschuss stellt sich einschliesslich Vortrag vom Vorjahre im Betrage von Fr. 252 673.11 auf Fr. 1 107 204.06, für dessen Verwendung folgende Vorschläge unterbreitet werden:

Verzinsung der Anteilscheine zu 4 %	Fr. 553 957.60
Einlage in den Reservefonds	» 300 000.—
Vortrag auf neue Rechnung	» 253 246.46
	Fr. 1 107 204.06

Die *Bilanz* (mit einer Gesamtsumme von Franken 212 342.900.—) weist nach Verteilung des Ueberschusses folgendes Ergebnis auf:

Bilanz per 31. Dezember 1946

(nach Verteilung des Ueberschusses)

AKTIVEN	1946 Fr.	1945 Fr.
Kassa, Giro- und Postcheckguthaben	11 757 100.—	11 001 400.—
Coupons	182 400.—	123 200.—
Bankendebitoren auf Sicht . . .	3 771 600.—	3 328 100.—
Andere Bankendebitoren . . .	1 498 600.—	1 258 000.—
Wechsel	13 192 300.—	14 120 200.—
Reports und Vorschüsse auf kurze Zeit	1 103 400.—	768 700.—
Kontokorrent-Debitoren ohne Deckung	2 315 200.—	227 300.—
Kontokorrent-Debitoren mit Deckung	43 251 000.—	30 454 900.—
davon gegen hypothekarische Deckung Fr. 18 828 800.—		
dito 1945 » 15 667 200.—		
Feste Vorschüsse und Darlehen ohne Deckung	68 600.—	678 700.—
Feste Vorschüsse und Darlehen mit Deckung	6 721 800.—	7 614 400.—
davon gegen hypothekarische Deckung . . Fr. 4 639 100.—		
dito 1945 . . » 5 626 900.—		
Kontokorrent-Vorschüsse und Darlehen an öffentlich-rechtliche Körperschaften	2 221 300.—	2 293 400.—
Hypothekaranlagen	79 546 400.—	73 268 000.—
Wertschriften und dauernde Beteiligungen	45 734 600.—	52 813 400.—
Sonstige Aktiven	978 700.—	896 200.—
Debitoren aus Kautionen . . . Fr. 3 150 400.—		
dito 1945 . . » 2 809 600.—		

PASSIVEN	1946 Fr.	1945 Fr.
Bankenkreditoren auf Sicht . .	4 826 000.—	5 012 400.—
Andere Bankenkreditoren . . .	1 070 300.—	
Checkrechnungen und Kreditoren auf Sicht	45 367 800.—	43 182 700.—
Kreditoren auf Zeit	22 966 000.—	25 190 800.—
Depositeneinlagen	89 022 500.—	78 659 600.—
Kassenobligationen	25 109 600.—	25 153 200.—
Checks und kurzfällige Dispositionen	21 200.—	148 000.—
Tratten und Akzepte: Total Fr. 1 100 000.—		
hiervon nicht in Zirkulation » 100 000.—	1 000 000.—	1 000 000.—
Verzinsung des Anteilscheinkapitals	554 000.—	525 000.—
Sonstige Passiven	1 952 200.—	3 074 700.—
Anteilscheinkapital	16 850 000.—	13 597 000.—
Reserven	3 350 000.—	3 050 000.—
Saldovortrag	253 200.—	252 700.—
Kreditoren aus Kautionen . . . Fr. 3 150 400.—		
dito 1945 . . » 2 809 600.—		

Soll das Datum der Feier des Internationalen Genossenschaftstages geändert werden?

* Der Ausschuss des Internationalen Genossenschaftsbundes hat den angeschlossenen Verbänden mitgeteilt, dass ihm die Anregung unterbreitet worden sei, es möchte für die Abhaltung des Internationalen Genossenschaftstages ein anderes Datum festgesetzt werden. Der Ausschuss wünscht hierüber die Meinung der dem IGB angeschlossenen Verbände kennen zu lernen und ersucht sie um Auskunft darüber:

1. Ob ein anderer Zeitpunkt als der bisherige (erster Samstag im Juli) gewünscht werde?
2. Welcher andere Tag als besser geeignet vorgeschlagen werde?
3. Aus welchem Grunde ein anderes Datum gewünscht werde?

Weiterhin werden die Verbände gebeten, folgende Fragen zu beantworten:

1. Welche Bedeutung dem Tag in dem betreffenden Lande beigemessen werde?
2. Ob und welche Anregungen gemacht werden, um die Feier zu einer wirksamen Demonstration genossenschaftlicher Solidarität und Tatkraft sowie als Instrument des Friedens zu gestalten?
3. Ob die vom IGB bisher für den Internationalen Genossenschaftstag getroffenen Vorkehren als genügend erachtet werden, eventuell in welcher Weise sie verbessert werden könnten?
4. Ob der Verband bereit sei, das Seinige dazu beizutragen, damit die Feier zu einem vollen Erfolg werde?

Der Ausschuss des britischen Genossenschaftsbundes hat dem Zentralkomitee des IGB mitgeteilt, dass er keine Aenderung des Datums der Feier wünsche. «Co-op News»

Im Blick auf die im ganzen noch nicht genügende Durchführung des Internationalen Genossenschaftstages in der Schweiz und auch in anderen kontinentalen Ländern wird die Frage zu prüfen sein, ob die *Verlegung der Feier auf Beginn des Herbstes* keine grössere Beteiligung der einzelnen Genossenschaften zur Folge haben würde.

Die Patenschaft Co-op hilft Land retten und fruchtbaren Boden gewinnen

Ein grosser Teil der Arbeit der Bewohner unserer Berge besteht in der Abwehr der Gefahren und der Folgen der Wildheit der Ströme und Bäche. Da gibt es eine Brücke zu ersetzen, Wege auszubessern, dort einen Damm gegen den reissenden Strom zu stellen. Mit unheimlicher Wucht braust das ungestüme Wasser im Frühling zu Tal, oft das mitreissend und zerstörend, was mühsam vorher errichtet und errungen war. So hat auch oben im *Goms* in der Nähe unserer Patenschaftsgemeinde *Biel* die Rhone begonnen, wertvolles Kulturland wegzuschwemmen. Immer tiefer grub sich dieser reissende Bergstrom in die Ufer, brachte grosse und kleine Steine mit zu Tal, die sich als willige Werkzeuge für dieses Zerstörungswerk an dem Boden, der für die dortige Bevölkerung doch so lebensnotwendig ist, erwiesen. Gerne war deshalb die Patenschaft bereit, das Rettungswerk zu unterstützen und so der dortigen Bevölkerung die *Errichtung eines starken, widerstandsfähigen Dammes* zu erleichtern. Unser *erstes Bild* zeigt die Ausbuchtungen, die stets mehr Land in Gefahr bringen. Der Damm auf dem *zweiten Bild* wird dem Strom den ihm geziemenden Weg weisen.

Ebenfalls der Erhaltung und Gewinnung von Kulturboden dient die *Güterzusammenlegung* in unseren beiden Bündner Gemeinden *Ausser- und Innerferrera.* Die Arbeiten sind dort schon recht sichtbar fortgeschritten. Die Zusammenlegung als solche ist durchgeführt. Die Vorteile beginnen sich bemerkbar zu machen. Die jährliche Arbeitsersparnis wird auf 14 Tage berechnet. *Der Heuertrag war schon 1946 höher.*

Die *beiden Bilder* führen nach Innerferrera, wo durch Drainage sumpfiges Land wertvoll verbessert wurde. In Ausserferrera wurde mit dem Bau von *Alpwegen* begonnen. Auch die *Stallsanierung* macht Fortschritte. Und wir freuen uns ganz besonders, dass heute die Bauern den Wert der Zusammenlegung der unzähligen kleinen und kleinsten Stückchen Landes erkennen und ob dem grossen Werk begeistert sind.

Die Überwindung der Lohnarbeit

* Der im Jahre 1933 gegründete Genfer Milchverband ist ein interessantes Beispiel direkter Zusammenarbeit von Produzenten und Konsumenten, das heisst der Vereinigten Molkereien (Organisation der Milchproduzenten von Genf und Umgebung) einerseits und der Konsumgenossenschaft von Genf anderseits.

Der Verband steht unter der Leitung des Herrn L. Maire, der speziell in Genossenschaftskreisen wohlbekannt ist als Verfasser des Werkes «Au delà du salariat» («Jenseits der Lohnarbeit»).

Von dem Wunsche beseelt, seine Theorie in die Praxis umzusetzen, unternahm Herr L. Maire den Versuch, für die 93 Milchführer der Genossenschaft ein neues Arbeitssystem einzuführen in der Form eines Gemeinschaftsbetriebes, mit dem Zwecke:

a) das Genossenschaftsprinzip auch in bezug auf das Arbeitsverhältnis zwischen dem Milchverband und seinen Mitarbeitern in die Tat umzusetzen;

b) mit dem System der blossen Lohnarbeit zu brechen:

c) es zu ersetzen durch ein System der Interessenverbindung zwischen den Milchführern einerseits und der Unternehmung anderseits, sowohl in materieller wie moralischer Hinsicht:

d) Anwendung der Grundsätze der Würde, der Selbständigkeit und der Verantwortung der Personen, die ihre Kräfte in den Dienst der gemeinsamen Aufgabe stellen;

e) Erzielung besserer kollektiver und individueller Resultate als bisher.

In der Arbeitsgemeinschaft der Genfer Verbandsmolkerei besitzt jeder Milchführer und Stellvertreter eine Stimme. Die Gesamtheit entscheidet innert der durch die vertraglichen Bestimmungen festgesetzten Grenzen endgültig in allen sie betreffenden Fragen, soweit diese Kompetenzen nicht dem Komitee der Gemeinschaft anvertraut sind. Dieses Komitee besteht aus 13 Mitgliedern, das heisst zwei für jeden der fünf Verteilungsbezirke und weiteren zwei Delegierten der Stellvertreter sowie dem Präsidenten. An den Sitzungen der Gemeinschaft nehmen obligatorisch teil die Direktion der Verbandsgenossenschaft (mit Stimmberechtigung), der Verwalter und der Verwalteradjunkt (Personalchef und Rechnungsführer) der Gemeinschaft sowie der Sekretär des Fachverbandes, letztere drei mit beratender Stimme. Alle die Gemeinschaft betreffenden Fragen werden demnach durch sie selbst oder ihre Delegierten geregelt, wie zum Beispiel die Festsetzung der Anstellungs- und Entlassungsbedingungen des Personals und der Löhne (fix oder Provision). Sie wählt auch selbst ihr Komitee sowie den Verwalter und dessen Adjunkten. Sie beschliesst ferner über die Verwendung der Pauschalzuwendungen für die Verbesserung der Betriebsergebnisse und verwaltet einen Fonds zur Deckung von Verlusten aus gewährten Krediten.

Wir haben es also hier mit einem äusserst interessanten Versuch zu tun, auf dessen Resultate man gespannt sein darf.

Bei allen Dingen, womit der Mensch sich befasst, liegt das Schönste darin, dass er damit fertig zu werden weiss. *Thomas Carlyle*

Das Haushaltungsbuch Co-op im Dienste unserer Vereine

Noch viele, allzuviele Frauen kennen das Haushaltungsbuch Co-op nicht. Zum *Nachteil der Vereine!* Könnten nicht gerade sie sich ein besseres Hilfsmittel wünschen, um die Hausfrau ständig mit der Genossenschaft in Kontakt zu halten! Wer das Haushaltungsbuch Co-op jeden Tag zur Hand nimmt, wird sich bewusst oder unbewusst immer wieder klar werden, dass er Mitglied einer leistungsfähigen, fortschrittlichen Organisation ist, die bestrebt ist, das Leben auf mannigfache Weise zu erleichtern.

Bald werden wieder die *Bestellungen* für das

Haushaltungsbuch Co-op 1948

aufgenommen. Alle Vereinsverwaltungen, die bis jetzt darauf verzichtet haben, sich das Haushaltungsbuch für ihre vielseitige Aufgabe zu Nutzen zu ziehen, werden es sich deshalb schon jetzt überlegen, ob nicht auch sie diesmal zu den *Bestellern* gehören wollen. Sie werden zu einem *positiven* Entscheid kommen, wenn sie sich überlegen, dass auch ihnen die genossenschaftliche Aufklärungsarbeit erleichtert, der Umsatz wohl erhöht, neue Sympathien für die Genossenschaft gewonnen werden können, wenn sie dem Haushaltungsbuch eine freudige Aufnahme in sämtlichen Mitgliederkreisen sichern helfen.

Wie führt man einen Spezereiladen in USA

Sehr grossen Wert legt man im Gegensatz zur Schweiz drüben auf die Art, wie die Ware ausgestellt wird, sowohl im Laden selbst wie auch im Fenster. Wir haben allerdings von den Italienern hierin etwas gelernt, die wahre Meister darin sind, sowohl in der Zusammenstellung der Farben wie auch in der Art des Zurschaustellens von Obst und Gemüsen auf der Strasse, so dass sich in Zürich dieses Auf-der-Strasse-zur-Schaustellen überall eingebürgert hat, nachdem sich die Zugkraft dieser Art offener Schaufenster bewährt hatte. Es wäre übrigens zu prüfen, ob dies nicht auch noch für viele andere Waren zu ermöglichen wäre. Das Tessin geht uns da mit gutem Beispiel voran.

«*Die Ware muss sich selbst verkaufen*», ist der Grundsatz, der drüben befolgt wird, und daraus hat sich ergeben, dass man sie nicht wie bisher hinter dem Ladentisch auf hohen Regalen versorgt, sondern dem Kunden zugänglich macht, was dann dazu geführt hat, dass der Kunde sich überhaupt selbst bedient. Es wird aber ausdrücklich betont, dass auch bei Bedienung durch das Verkaufspersonal *der Kunde die Ware selbst vom Regal nehmen* und auf den Ladentisch bringen soll.

Man kommt auch dazu, die Regale nicht mehr zu hoch zu machen. *Die Ware soll in Augenhöhe liegen.* Sie soll auch so zusammengestellt sein, dass Zusammengehöriges beieinandersteht.

Ein wichtiger Grund ist der, *den Kunden durch den ganzen Laden zu führen,* der nicht wie bei uns durch eine Barriere (Ladentisch) verbarrikadiert ist. Der grössere Laden hat hier enorme Vorteile gegenüber den kleinen Läden in der Schweiz, deren hinterer Teil meistens als Lagerraum oder als Wohnraum benutzt wird. Besonders vorteilhaft und verlockend wird man nun nicht gerade den Zucker aufstellen, der fast keinen Gewinn lässt, sondern den gutkalkulierten Waren den Platz einräumen, der am besten gele-

gen ist; denn es ist von grösster Wichtigkeit für das Jahresresultat, dass besonders diese Ware umgesetzt wird und der Kunde nicht etwa nur die billige Ware bei uns kauft und die teure dort, wo sie besser und vorteilhafter zur Geltung kommt.

Beim Selbstbedienungsladen befinden sich die Kasse und Abfertigung beim Ausgang, während sie sonst im hintersten Teil des Ladens untergebracht wird, wobei man in der Nähe der Kasse kleine Waren zur Schau stellt, die dann noch mitgenommen werden können.

Fasst man alles zusammen, was amerikanische Lehrbücher sagen, um es auf unsere Verhältnisse anzuwenden, so springt vor allem ein Punkt ins Auge: *Der Laden muss grösser sein, vor allem in der Tiefe.* Im Laden selbst muss die Ware für den Kunden griffbereit liegen, so dass er sie in die Hand nehmen kann (eine in die Hand genommene Ware ist halb verkauft) und auch eventuell selbst dann auf den Ladentisch legt. Das erleichtert und beschleunigt das Verkaufen.

Nun kann man aber auch einen kleinen Laden günstig umgestalten, indem man den Ladentisch seitlich stellt, so dass der Kunde den ganzen Raum vor dem und seitlich des Ladentisches zur Selbstbedienung zur Verfügung hat. Das geht natürlich nur für *abgepackte und mit deutlichen Preisen versehene Waren.* Bringt man dann noch ein Schild an mit der Aufschrift, sich selbst zu bedienen, so wird man bald die Vorteile dieser Selbstbedienung erkennen, muss natürlich auch aufpassen, dass nichts unbezahlt mitgenommen wird. In Amerika und gewiss auch bei uns ist das Publikum im allgemeinen ehrlich, und nur Professionals werden zu Klagen oder zum Eingreifen Anlass geben. Aus: «Der Organisator», Monatsschrift

Verschiedene Tagesfragen

Ueber die Besteuerung des Entbehrlichen heisst es in der Basler «National-Zeitung» u. a.:

«Nun ist es vollkommen abwegig, vorweg zu behaupten, die Produzenten müssten für eine Getränkesteuer aufkommen, die Weinbauern also für den auf den Wein entfallenden Anteil. Das steht nirgends geschrieben. Wir sind im Gegenteil der Auffassung, die *allgemeine Getränkesteuer* sei als *ausgesprochene Konsumsteuer* aufzuziehen und also von den «Trinkern» zu tragen. Wir leisten uns in der Schweiz den *Massenluxus, pro Jahr rund eine Milliarde für Alkohol- und Tabakgenuss,* im Verhältnis von drei Vierteln zu einem Viertel aufzuwenden. Gewiss gibt es Fälle, in denen dieser Genuss nicht als Luxus empfunden wird. Aber dieses subjektive Empfinden ändert nichts an der objektiv festzustellenden Tatsache, dass insgesamt dieser Milliardenaufwand ein Luxus ist. Oder man zeige uns die Gräber der an Abstinenz oder am Nichtrauchen Gestorbenen, die Statistik der infolge des gleichen Mangels krank Gewordenen usw. «*Das Entbehrliche*» ist laut offizieller, bei der Einführung der Luxussteuer geprägter Terminologie unter Luxus zu verstehen. Alkohol und Tabak sind als Gegenstände des täglichen Massenkonsums entbehrlich, also ist ihr Massenverbrauch ein Massenluxus.

Das ist es, was den Fiskus interessiert. Für ein Fläschchen Eau de Cologne, duftenden Alkohol zu kosmetischen Zwecken, hat der Käufer neben der Umsatzsteuer noch zehn Prozent Luxussteuer zu entrichten, also eine ausgesprochene Konsumsteuer von 14 Prozent. Warum soll man ihn von solchen Extraabgaben befreien, wenn er den Alkohol in anderer Form und Farbe kauft, um ihn zu trinken? Warum soll der Fiskus auf drei Viertel Milliarden Alkoholausgaben des Schweizervolkes nicht einen Zuschlag erheben, den der so *kaufkräftige Konsum leicht auch noch in Kauf nehmen* kann? Denn schliesslich ist dieser Aufwand ein Beweis für das Vorhandensein von Mitteln für etwas «Entbehrliches», und das ist ein Merkmal, an das eine *gerechte Besteuerung* anknüpfen soll. Das hat die Steuerpolitik anderer Länder schon längst in ganz anderem Masse getan als in der Schweiz. Dabei trinken andere Völker, wie die Franzosen, die Italiener, die Spanier, Wein aus dem Ueberschuss ihrer einheimischen Ernten. Bei uns stammt normalerweise nur ein gutes Drittel des Weins von den eigenen Vignerons, und *zwei Drittel kommen aus dem Ausland* (im Durchschnitt der Vorkriegsjahre 1933 bis 1938 waren es 564 671 Hektoliter Inland- und 1 015 761 Hektoliter Importwein). Das Argument der «Verteuerung eines Produktes aus dem inländischen Boden» widerspricht also zum grössten Teil den Tatsachen. Zwei Drittel des in der Schweiz genossenen Weins haben normalerweise *nichts mit dem inländischen Boden zu tun!*

Leider nimmt es die politische Reklame vielfach mit der Wahrheit nicht so genau. Wir erleben ja momentan dasselbe bei den Gegnern der Alters- und Hinterbliebenenversicherung, die ihr Referendum nicht «gegen» das Gesetz ergriffen haben wollen. Gegen die Alkoholbesteuerung aber ist noch je und je «das Gläschen des armen Mannes» erhoben worden, als ob dahinter nicht andere Pfropfen knallten, als ob nicht für die kleinsten Gläschen Bardrinks die grössten Preise bezahlt würden und als ob überhaupt ein Mann arm wäre, solange er sich noch irgendein Gläschen «Entbehrliches» leisten kann!

So steht die Gegnerschaft gegen die allgemeine Getränkesteuer in ihrer ganzen Armseligkeit als eine Gesellschaft (mit sehr beschränkter Haftung!) da, die nach dem Motto vom «Heiligen Sankt Florian» ihre Bürgerpflicht verleugnet und *den Fiskus einlädt, bei anderen zu holen,* was sie ihm an legitimen Beiträgen aus dem eigenen Bereich verweigert, auch wenn sie selbst sie nicht einmal zahlen muss.»

Für Freigabe des Haselnussöls. «Wir wissen gut, dass die Mengen Haselnussöl zu klein waren, um damit den normalen Konsum zu versorgen. Aus diesem Grunde hat sich das KEA entschlossen, diese Ware couponfrei durch den Kanal der Grosskonsumenten zu leiten. Das KEA hat die Vermittlungsmarge für den Grosshandel normal gehalten, diejenige für den Detailhandel hingegen dermassen komprimiert, dass er praktisch für die Vermittlung an Grosskonsumenten ausgeschaltet wurde. Dafür aber mussten wir feststellen, dass verhältnismässig grosse Mengen durch den Kanal: Grosshandel—Grosskonsument—Kleinkonsument couponfrei geflossen sind. Dem Kleinhandel war es — wie gewohnt — «bei Todesstrafe» verboten, den Kleinkonsumenten couponfrei zu bedienen. Anfänglich wurde da und dort eingeschritten. Die meisten Kantonsbehörden kümmerten sich aber nicht darum. Der Detailhandel wurde zugunsten des Grosshandels ausgeschaltet. Unrechtmässig kamen nur bevorzugte Kleinkonsumenten in den Besitz dieses Haselnussöles. Die Kantone behandelten die Einzelfälle ungleich; kurz — es wurden verschiedenerlei Rechte geschaffen, an denen sich der Demokrat unbedingt stossen muss. Ungleiche Rechte, die wohl die Kriegswirtschaft nicht gewollt hat, sie aber nicht hat verhindern können...

Aus diesem Grunde ersuchen wir die Behörden um sofortige Freigabe des noch zur Verfügung stehenden Haselnussöles, und der Detailhandel wird dafür besorgt sein, dass diese Mengen noch gleichmässig an die Konsumenten verteilt werden, die alle in gleicher Weise Anspruch darauf machen dürfen.»

Aus: «Der Lebensmittelhandel»

Volkswirtschaft

Um die nachkriegszeitliche Absatzregelung beim Schlachtvieh

Der Standpunkt der Landwirtschaft

(Korr.) Die Frage der nachkriegszeitlichen Regelung des Schlachtviehabsatzes hat die Produzenten- und die Verwerterkreise bereits seit langem beschäftigt. Solange die kriegswirtschaftliche, staatliche Ordnung in Kraft bleibt, bestimmen die Behörden, was auf diesem Sektor im einzelnen vorzukehren ist. Nun ist aber damit zu rechnen, dass in diesem Jahre diese staatliche Regelung aufgehoben wird. Der Zeitpunkt ist noch nicht genau bestimmt. Doch rechnet man in eingeweihten Kreisen, dass dies im Sommer der Fall sein dürfte. Damit erhebt sich nun die schwerwiegende Frage, was alsdann zu geschehen habe.

Die schweizerische Landwirtschaft hat schon seit Jahren erklärt, dass der vorkriegszeitliche Zustand nicht wiederkehren dürfe. Damals war der Schlachtviehabsatz völlig frei. Die Abstimmung der Schlachtvieh- und Fleischeinfuhr auf das inländische Angebot stimmte nur sehr unvollkommen. So kam es, dass

wir zeitweise das inländische Schlachtvieh fast nicht absetzen konnten, selbst zu ganz gedrückten Preisen nicht. Der Bauer kam nicht auf seine Rechnung und die ungünstigen Verhältnisse auf dem Schlachtviehmarkte wirkten sich auch unheilvoll auf den Milchmarkt aus. Selbst die Verwerterkreise sind daher mit unserem Bauernstande darin einig, dass für die definitive Regelung des Schlachtviehabsatzes in der Nachkriegszeit eine andere Ordnung geschaffen werden muss.

Bei den *Aufgaben höherer Ordnung*, bei denen auch die Behörden mitzuwirken haben, konnte relativ rasch zwischen der Produzenten- und Verwerterschaft eine Einigung erzielt werden. Diese Aufgaben höherer Ordnung erstrecken sich auf die Einfuhrregelung von Vieh und Fleisch in Anpassung an den inländischen Bedarf und an das inländische Angebot an Schlachttieren, auf die Festsetzung von Schlachtviehpreisen für eine längere Zeitdauer, welche die inländischen Produktionskosten decken, die Produktionslenkung in der Viehwirtschaft und die Ueberschussverwertung. Dazu kommt als Spezialaufgabe noch die Weiterführung der bestehenden Schlachtviehversicherung. Die Verwerterschaft vertrat nun die Meinung, dass die Lösung dieser genannten Aufgaben genüge, um das verfolgte Ziel der Absatzsicherung beim Schlachtvieh zu gerechten Preisen zu erreichen.

Die schweizerische Landwirtschaft ist anderer Meinung. Sie wies namentlich immer und immer wieder darauf hin, dass die Lösung der angedeuteten Aufgaben die Sichtbarmachung des inländischen Angebotes keineswegs in wünschenswerter Weise gewährleiste. Damit aber kann auch die Einfuhrregelung nicht so gehandhabt werden, dass sie mit dem inländischen Angebot in einem guten Verhältnis bleibt.

Selbstverständlich müsste dies sich sofort auch auf die Preise auswirken, so dass schliesslich der Schlachtviehproduzent wieder der Leidtragende sein müsste. Deshalb hat die schweizerische Landwirtschaft innert weniger Monate eine neue bäuerliche Selbsthilfeorganisation aufgebaut in Form der kantonalen Schlachtviehabsatzgenossenschaften. Diese wiederum haben sich im August 1946 zu einer schweizerischen Dachorganisation vereinigt. Diese bäuerliche Selbsthilfeorganisation wird mit dem Moment der Ausserkraftsetzung der heutigen staatlichen Regelung des Schlachtviehabsatzes ihre Tätigkeit aufnehmen. Durch diesen genossenschaftlichen Schlachtviehabsatz wird es möglich sein, einen genauen Ueberblick über das jeweilige Schlachtviehangebot zu gewinnen und auch einen entscheidenden Einfluss auf die Preisbildung beim Schlachtvieh auszuüben. Schon heute sind mehr als 120 000 Bauern in diesen Genossenschaften organisiert, und ihre Zahl wird bestimmt noch zunehmen.

Die Verwerterschaft hat nun gegen diese neuen bäuerlichen Selbsthilfeorganisation schärfste Opposition gemacht und erklärt, dass sie nur für die gemeinsame Lösung der erwähnten Aufgaben höherer Ordnung zu haben sei, wenn die Landwirtschaft auf diese Schlachtviehabsatzgenossenschaften verzichte. Man ging sogar so weit, zu erklären, dass der Bauer dazu gar kein Recht habe.

Um zu einer Verständigung Hand zu bieten, haben die Vertreter der Landwirtschaft in Aussicht gestellt, dass sie auf die Ablieferungspflicht des Schlachtviehs an die Schlachtviehabsatzgenossenschaften zu verzichten bereit seien, unter keinen Umständen aber auf den genossenschaftlichen Schlachtviehhandel. Doch soll derselbe in freier Konkurrenz mit dem Viehhandel und dem Handel der Metzgerschaft durchgeführt werden. Anderseits haben aber die Verwerterorganisationen ihrerseits die eingegangenen Verpflichtungen, kein Vieh von den Schlachtviehabsatzgenossenschaften zu beziehen, fallen zu lassen und an der gemeinsamen Lösung der Aufgaben höherer Ordnung mitzuwirken.

An einer kürzlich stattgefundenen Konferenz in Bern, an der alle interessierten Kreise vertreten waren, hat Bundesrat Stampfli unterstrichen, dass die Landwirtschaft das Koalitionsrecht habe wie jeder andere Stand, um sich genossenschaftlich zu organisieren. Deshalb könne ihr das Recht, Schlachtviehabsatzgenossenschaften zu gründen und genossenschaftlich Schlachtviehhandel zu betreiben, niemals abgesprochen werden. Die Bundesbehörden wünschen aber, dass dieser genossenschaftliche Schlachtviehhandel in freier Konkurrenz mit dem bisherigen Handel zu erfolgen habe. Nach dieser Richtung hat die Landwirtschaft — wie betont — gegenüber ihrem ursprünglichen Programm Zugeständnisse gemacht. Es fragt sich nun, ob auf dieser neuen Grundlage eine endgültige Einigung zwischen der Produzentenschaft und der Verwerterschaft erzielt werden kann. Die nächsten Wochen werden darüber den Entscheid bringen.

Zur Lösung der Aufgaben höherer Ordnung ist die Gründung einer Schweizerischen Genossenschaft für Vieh- und Fleischversorgung (SGF) vorgesehen. In dieser paritätischen Genossenschaft wären alle interessierten Kreise vertreten, also auch die Konsumenten. Im Interesse der beteiligten Kreise, aber auch unserer Volkswirtschaft wäre es sehr zu wünschen, wenn in der angedeuteten Weise eine allseitige Einigung und Zusammenarbeit zustandekäme und in der zukünftigen Ordnung beim Schlachtviehabsatz und allen damit zusammenhängenden Fragen Produzentenschaft und Verwerterschaft miteinander und nicht gegeneinander arbeiten würden.

Kurze Nachrichten

Die eidgenössischen Abstimmungen. Die Abstimmung über die revidierten Wirtschaftsartikel ist auf den 6. Juli festgesetzt worden. Für den Fall, dass das Referendum zustande kommt, wird am gleichen Tage auch die Abstimmung über die Alters- und Hinterlassenenversicherung durchgeführt werden.

Ueber das Volksbegehren «Wirtschaftsreform und Rechte der Arbeit» wird am 18. Mai abgestimmt werden.

Grosse Fortschritte der USEGO. Ende 1946 waren 4287 selbständige Spezereihändler in der Union Schweiz. Einkaufs-Gesellschaft Olten zusammengeschlossen. Der Umsatz der USEGO erreichte 207,8 (i. V. 151,6) Mill. Fr. Die Vermehrung beträgt 37 %. Mengenmässig sind aus eigenen Lagerhäusern (ohne Vertragsverkehr) 57 033 Tonnen Ware ausgegangen, gegenüber 39 574 Tonnen im Vorjahr. Um den regionalen Interessen noch besser dienen zu können, soll neben den Zweigstellen in Lausanne und Winterthur eine solche in Landquart errichtet werden.

Die Gewinn- und Verlustrechnung weist 1946 nach Berücksichtigung aller Kosten einen Betriebsüberschuss von 431 406 (381 144) Fr. aus. Davon sollen die Immobilien um 106 058 (109 761) Fr. und die Maschinen, Mobilien, Installationen um 127 038 (141 898) Fr. abgeschrieben werden, womit letztere mit 1 Fr. zu Buch stehen. Den offenen Reserven sollen 150 000 (100 000) Fr. zugewiesen und der verbleibende Rest mit 77 351 (29 485) Fr. auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Neue Preissenkungsaktion in Belgien. Eine neue, umfangreiche Preissenkungsaktion wird in Belgien durchgeführt. Die Regierung befolgt dabei das Beispiel der zehnprozentigen Preissenkungsaktion im Frühjahr 1946 seitens der Regierung van Acker. Diese Aktion war damals von Erfolg gekrönt und

gab vor allem der Regierung Mittel in die Hand, die Arbeitnehmerschaft von der Notwendigkeit des Lohnstopps zu überzeugen. Die neue Preissenkungsaktion hält nicht an einem bestimmten Prozentsatz fest. Die verfügten Preissenkungen bewegen sich zwischen 2 und 15 %; sie betreffen Textilwaren, Schuhwaren, Haushaltartikel, Baumaterialien, chemische und pharmazeutische Artikel, Konserven, Fische, Konfiserie und Papier.

Bildungswesen

Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel

Immer noch kommt es zu einzelnen Neugründungen von Genossenschaftlichen Studienzirkeln. In der Berichtswoche waren es 3 Zirkel in **Romanshorn** und je 1 Zirkel in **Aarau** und **Laupen**. Auf der andern Seite ist ein Zirkel von Winterthur als von uns irrtümlich gemeldet zu streichen. Die reine Zunahme beziffert sich damit auf 4 und der augenblickliche Stand der Zirkel auf 93. 58 davon entfallen auf die alemannische, 35 auf die welsche Schweiz. 54 sind anderseits deutscher und 39 französischer Sprache.

Im Rahmen der Veranstaltungen des Genossenschaftlichen Studienzirkels **Isérables** sprach Herr Eric Descœudres, Redaktor von «La Coopération», über «Die Genossenschaftsbewegung der Welt». Die Genossenschaftliche Jugendgruppe **Zürich** veranstaltete einen Vortrag mit Farbenlichtbildern von Herrn H. Bättig mit dem Titel «Streifzug durch Aegypten».

Aufrufe zur Mitwirkung in Studienzirkeln finden sich in den Lokalauflagen der Volksblätter von **Brugg, Lenzburg, Aigle** und **Monthey**. h.

Ein Wiener Lehrkurs über die Genossenschaftsbewegung

* Die neue österreichische Republick ist sich der grossen sozialen und wirtschaftlichen Bedeutung der Genossenschaftsbewegung voll bewusst. Um zu deren Verständnis beizutragen, hält das grösste Wiener Volksbildungsinstitut, die «Urania», im Sommersemester 1947 einen Lehrkurs über *Geschichte und theoretische Grundlagen der Genossenschaftsidee* ab.

Das Programm umfasst u. a. folgenden Lehrstoff:

I. Das gewerbliche Genossenschaftswesen.

1. Grossbritannien als Wiege der Genossenschaftsbewegung.
2. Die Grundsätze der Redlichen Pioniere von Rochdale und ihre Nachwirkung in der Theorie und Praxis, vor allem der Konsumgenossenschaften.
3. Französische Genossenschaftsideen (Charles Fourier, Philippe Buchez u. a., die Staatshilfe bei Louis Blanc).
4. Die Reaktion gegen den wirtschaftlichen Liberalismus in Deutschland. Hermann Schulze aus Delitzsch als Begründer des gewerblichen Genossenschaftswesens.
5. Der Vater des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens. Friedrich Wilhelm Raiffeisen.
6. Die kennzeichnenden Merkmale der Genossenschaft als Unternehmungsform.
7. Die betriebswirtschaftliche Stellung des Kapitals in der Privat- und in der Genossenschaftswirtschaft; deren Charakter als Personal- und Wirtschaftsassoziation.
8. Der gemeinschaftliche genossenschaftliche Geschäftsbetrieb im besondern im Kleingewerbe, Handwerk und Handel.
9. Absatz- und Bezugsgenossenschaften des Gewerbes und des Handels.
10. Produktions-, Rohstoff- und Werkgenossenschaften des Handwerks, ihre Betriebsformen und wirtschaftlichen Grenzen.
11. Die Lieferungsgenossenschaften, Zweck und Problematik.
12. Approvisionierungsgenossenschaften des Gastgewerbes und Lebensmittelhandels.

II. Die Kreditgenossenschaften.

1. Spar- und Vorschussvereine und bankmässig geführte Kreditgenossenschaften.
2. Volksbanken und Raiffeisenkassen, Abgrenzung der Aufgabenbereiche gegenüber öffentlichen Sparkassen.
3. Die Pflege des Personalkredites als Spezialaufgabe der gewerblichen Kreditgenossenschaften.
4. Die Kreditgenossenschaft als Betriebs- und Unternehmungsform.

III. Das genossenschaftliche Prüfungswesen.

1. Das Gesetz über die obligatorische Revision der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften.
2. Grundsätze und Revisionsordnung nach der Durchführungsverordnung zum Revisionsgesetz.
3. Geschäftsgebarung im allgemeinen. Revision.
4. Allgemeine Berufsgrundsätze im Prüfungswesen in Anwendung auf die Genossenschaftsrevision.
5. Die Prüferleitsätze des Genossenschaftsverbandes.
6. Methodik und Arbeitsgang des Genossenschaftsrevisors.
7. Prüfungsunterlagen und besondere textliche Anordnung des Prüfungsberichtes einer Genossenschaft.
8. Berichtskritik und Bearbeitung des Prüfungsberichtes durch den Prüfungsdienstleiter des Revisionsverbandes.
9. Aufgabe des genossenschaftlichen Bücherordners; Anlage des Bilanzaktes; Bilanzierungsrichtlinien und Besonderheiten für Genossenschaftsbilanzen.
10. Prüfung des genossenschaftlichen Kreditgeschäftes (Kreditabkommen, Sicherheiten, Kreditüberwachung, Beurteilung, Risiko und Wertberichtigungsbedarf).
11. Die Revision bei Warengenossenschaften (Inventur, Umschlag, Kalkulation, Finanzierung).
12. Die gesetzliche Jahresabschlussprüfung, Depotprüfung und Körperschaftssteuerprüfung bei Kreditgenossenschaften.
13. Die Prüfungsschlussitzung — genossenschaftliche Erziehungsarbeit.
14. Methodische Schulung der Genossenschaftsrevisoren.
15. Genossenschaftliche Bilanzprobleme (Kontenrahmen und Bilanzschema, Rücklagen, Rückstellungen, Wertberichtigungen und Rechnungsabgrenzung), bereinigtes Betriebsergebnis; Ertragsvorschau; Rückvergütungspolitik bei Genossenschaften.
16. Der Betriebswirtschafter in der genossenschaftlichen Unternehmung.

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. *Praktische Hilfe für den Neuaufbau.* «Der von der britischen Regierung für die Pflege des Genossenschaftswesens in der Besatzungszone eingesetzte Verbindungsmann, *Brigadier Watkins,* hat seinen Dienst angetreten. Eine erste Aussprache über den Neuaufbau der Konsumgenossenschaften in der britischen Zone fand am 2. Januar in Hamburg in den Diensträumen der GEG statt. Bei dieser Gelegenheit wurde auch die Tagungsordnung des ersten Genossenschaftstages durchbesprochen. Seinen Dienstsitz hat Brigadier Watkins in Berlin.»

Aus: «Konsumgenossenschaftliche Rundschau», Hamburg

Finnland. *Der Umsatz SOK's im Jahre 1946.* Als erster der ausländischen Genossenschaftsverbände veröffentlicht der Verband finnischer Konsumgenossenschaften der alten Richtung Angaben über seinen Warenumsatz. Demnach erreicht dieser im Jahre 1946 7159 Millionen finnische Mark, was gegenüber 1945 einer Erhöhung um 3378 Millionen finnische Mark oder 89,4 % gleichkommt. Wie weit die zahlenmässige Erhöhung auf die Preissteigerung, wie weit sie auf eine mengenmässige Zunahme zurückzuführen ist, können wir nicht beurteilen, da uns die nötigen Unterlagen dazu fehlen. Immerhin war die Erhöhung der Indexziffer in den letzten Monaten und Jahren so bedeutend, dass mit Bestimmtheit angenommen werden darf, die Zunahme sei zu einem grossen Teil oder sogar vollständig auf Preiserhöhungen zurückzuführen. h.

Der Junggenossenschafter / Vaincre ensemble

heisst die seit mehreren Jahren durch die Schweizerische Genossenschaftsjugend herausgegebene Zeitschrift, die zahlreiche Leser über brennende Tages- und Jugendfragen aufklärt. Der «Junggenossenschafter» kämpft mit für eine bessere Zukunft und eine gerechtere Wirtschaftsform!

Jahresabonnement nur Fr. 3.—. Kollektivabonnement für Genossenschaften Fr. 2.50.

Redaktion des «JG», Postfach 206, Biel

Für die PRAXIS

Ein Echo, das an weiteren Orten praktischen Widerhall finden möge

Ein Ostschweizer Verbandsverein schrieb dem V. S. K.-Departement Presse und Propaganda:

«*In seiner letzten Sitzung hat der Vorstand beschlossen, für das gesamte Verkaufspersonal den ‚Schweiz. Konsum-Verein' zu abonnieren, besonders im Hinblick auf die lehrreichen Artikel in ‚Für die Praxis'.*

Wollen Sie daher bitte als neue Abonnenten, mit Nachlieferung der seit 1. Januar 1947 erschienenen Hefte, notieren:

(Es folgen die Namen von neun Verkäuferinnen.)

Rechnung an uns.»

Wir fahren weiter, den «Schweiz. Konsum-Verein» durch den Einbezug des gesamten für die genossenschaftliche Praxis in Frage kommenden Wissensgebietes stets noch mehr auszubauen. Neben den mannigfachen Fragen der beruflichen Weiterbildung, die wir nie wichtig genug nehmen können und auch ein entscheidendes Fundament im heutigen Konkurrenzkampf darstellt, werden wir jetzt auch noch ein waches Augenmerk für die Hebung der körperlichen Leistungsfähigkeit, der Hygiene usw. haben. Denn es bestehen hier Zusammenhänge, die zu erkennen viele verlorene Arbeitsstunden, viel Unlust bei der Ausübung der täglichen Pflichten ersparen können.

Ohne ständigen Rat und praktische Hinweise eines Fachblattes kommt heute wohl kein fortschrittsbewusster Genossenschaftsangestellter mehr aus. Besonders die Verkäuferin braucht unbedingt das ständige Schöpfen in den Erfahrungen anderer. Deshalb wird der «Schweiz. Konsum-Verein» in den Händen vor allem des Verkaufspersonals *aller Vereine*, aber auch der anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, nützliche Dienste leisten können.

Erfolg haben

Erfolg haben möchte jeder gern — aber viele Menschen gehen ganz falsche Wege, um zum Erfolg zu gelangen, und sie erreichen deshalb nie das Ziel ihrer Wünsche.

Schon darin besteht ein Grundfehler zahlreicher Leute, dass sie sich unter dem Begriff Erfolg etwas völlig Verkehrtes vorstellen. Sie glauben, Erfolg bestände einzig und allein darin, Reichtum und Macht, Ruhm und Ansehen zu erwerben. Diese können wohl Begleiterscheinungen des Erfolges sein, sie haben aber mit dem eigentlichen Erfolg gar nichts zu tun.

Das Kennzeichen des wahren Erfolges ist immer erst die grosse, wertvolle *Leistung*. Wenn wir uns das Leben berühmter Erfolgsmenschen vor Augen halten, so werden wir finden, dass es ihnen niemals darum zu tun war, kleinliche, persönliche Vorteile oder äusserliche Ehren zu erringen, sondern, dass sie sich mit ihrer ganzen Kraft und ihrer ganzen Persönlichkeit in den Dienst einer Sache stellten.

Nun ist es tatsächlich nur wenigen von uns vergönnt, ganz grossen Erfolg zu erreichen. *Jeder aber hat die Möglichkeit, sein Leben erfolgreich zu gestalten:* er muss nur immer und immer wieder versuchen, die Aufgaben, die das Schicksal an ihn stellt, gewissenhaft zu erfüllen. Manche Menschen — und oft sind es die strebsamsten — müssen oft jahrelang bitter kämpfen, ehe ihnen die Frucht ihrer Mühen in den Schoss fällt. Aber je grösser ihre Anstrengung, um so grösser ihre Befriedigung, wenn sie etwas Tüchtiges geleistet haben. Und diese innere Befriedigung ist der schönste und wertvollste Erfolg, den ihnen das Leben schenken kann. Stets wird sich dann eines Tages auch der materielle Erfolg einstellen.

*

Es gibt keinen Mangel an Gelegenheiten!

Es ist falsch, auf Gelegenheiten, auf den Erfolg zu warten. Denn ihr Kommen ist ungewiss. Das Gesetz des Erfolges heisst: «Erfasse die kleinen Ereignisse und mache sie zu grossen!»

Das Leben bietet unzählige Gelegenheiten. Es pulsiert von Möglichkeiten. Sie brauchen nicht immer gross und interessant zu sein und haben doch für jeden, der in der Welt vorwärts kommen will, ihre Bedeutung.

Ihr kennt doch sicher die Worte jenes Dichters: «Es gibt niemanden, den das Glück nicht einmal in seinem Leben besuchte — aber wenn es bemerkt, dass man nicht bereit ist, es zu empfangen, geht es zur Tür herein und zum Fenster hinaus!»

Den Schwachen und Schwankenden hilft ihre verlegene Entschuldigung: «Mangel an Gelegenheit» nichts. Wer will, sieht die Fülle, die das Leben bietet. Wer stark ist, weiss zuzugreifen, und wer die Erkenntnis hat, weiss die Gelegenheit zu finden. Jede Arbeit, die wir sorgsam und pflichtgetreu verrichten, ist eine Gelegenheit.

*

Zweifel ist schädlich

Menschen, die im Leben Erfolg haben, wissen meist sehr genau, was sie wollen, und handeln auch darnach. Andere — vielleicht nicht weniger tüchtig, klug und begabt — können es zu nichts bringen, weil sie ewig zweifeln und schwanken. Es fehlt ihnen an Vertrauen zu sich selbst oder zur Sache, und sie versäumen dadurch die ihnen gebotene Chance. Viele sind es, die an dieser Zweifelsucht leiden: am Zweifel an sich selbst und der eigenen Fähigkeit, der das Selbstvertrauen drückt; am Zweifel an anderen, der misstrauisch und kleinlich macht, an Zweifeln an der Ausführbarkeit eines Planes, der schwierig oder mit Risiko verbunden scheint. So bietet sich z. B. eine Stellung, die Verantwortung und Entschlossen-

heit fordert, aber es fehlt an der richtigen Zuversicht: «Das werde ich ja doch nicht können!» — heisst es dann — «Dem werde ich nicht gewachsen sein!» — «Ich würde mich bloss blamieren!» —, und darüber ist die günstige Gelegenheit verloren. Etwas erreichen, sich durchsetzen kann eben nur der, der zuversichtlich ist und gar nicht den Gedanken aufkommen lässt, dass er an sich und seiner Sache zweifelt.

Auch der Zweifel an andern richtet in allen menschlichen Verhältnissen viel Unheil an. Zum mangelnden Selbstvertrauen und Misstrauen gegenüber anderen Personen gesellt sich leicht Unschlüssigkeit in Handlungen und Entscheidungen. Der Zweifel mag gut und richtig sein, wenn man ihn zur Erwägung und Beurteilung aller Umstände heranzieht, aber zuviel Raum im Leben darf man ihm nicht einräumen. Auch soll man ihn nicht dadurch nähren, dass man bei jedermann Rat einholt, statt selbst zu wissen, was man will; oder indem man zuviel mit Menschen verkehrt, die zweifel- und kritiksüchtig sind und durch hämische oder geringschätzige Bemerkungen die ohnehin schwankende Zuversicht untergraben.

Im Grund genommen weiss jedermann recht gut, was er soll und was er vermag. Er hat oft nur nicht das rechte Vertrauen zu sich selbst, um der Stimme seines Innern zu folgen.

Gehe mit den Fehlern der anderen so duldsam um wie mit deinen eigenen. Auch die höchsten Türme fangen beim Fundament an. J. F.

Das git mir uf d'Närve

Heute stossen wir im täglichen Verkehr mit unsern Mitmenschen immer und immer wieder auf sehr empfindliche Personen. Es gibt sehr viele Menschen, die alles Unbequeme und Unangenehme mit der Bemerkung von sich abschütteln: «*Das git mir uf d'Närve!*» Dem Angestellten geht der Chef auf die Nerven, den Eltern gehen heute die Kinder auf die Nerven, der Verkäuferin geht die anspruchsvolle Kundschaft auf die Nerven.

Für uns Genossenschaftsangestellte, insbesondere für das Verkaufspersonal, sind solche empfindliche Leute ein Prüfstein — ein Prüfstein für unsere Charaktereigenschaften und beruflichen Fähigkeiten. Wir wollen nicht zum Sklaven dieser zeitgemässen Erscheinung werden. Obwohl auch unsere Angestellten manchmal Ursache hätten, ins Lager der Empfindlichen zu desertieren, sind wir uns bewusst, dass es eine wichtige Aufgabe ist, auch diesen Menschen zu dienen und sie im Laden zufriedenzustellen. Wir wissen wohl, dass mit einer kleinen Dosis Willen zur Selbsterziehung und Beherrschung des eigenen Temperamentes und Impulses auch diese Art Menschen überwunden werden können und — sehr oft sogar als Freunde gewonnen werden. Es ist für eine Verkäuferin nicht unwesentlich, ob sie von den Mitgliedern begehrt wird oder ob man sich nur mit Widerwillen von ihr bedienen lässt. Deshalb ist es für uns ausserordentlich wichtig, dass wir beim Zusammentreffen mit empfindlichen Menschen darauf achten, nicht ins gleiche Fahrwasser zu kommen, *ruhig und vor allen Dingen stets höflich zu bleiben,* womit wir von vornherein über der Situation stehen. Gelingt uns das, so haben wir uns selbst, der Genossenschaft und dem Partner einen grossen Dienst erwiesen — und werden obendrein im stillen erst noch bewundert. F. Sn.

Vorverpackte Waren

Heute handelt es sich darum, die sehr hohen Spesen des einzelnen Verpackens von Waren im Ladengeschäft zu verringern, indem man das Abwiegen und Zerschneiden, das Einfüllen in Papiersäcke oder netzartige Säcke im voraus rationell und von ungeschultem Personal vornehmen lässt.

Die Vorteile springen in die Augen: Absolut richtige Gewichte, feste Einheiten, die oft etwas grösser gewählt werden können, also Zusatzverkäufe darstellen, grosse Beschleunigung im Verkauf, Sicherheit für den Kunden, weil beim Verwiegen auch der Preis, der auf der Verpackung vermerkt ist, absolut stimmt, dazu gefälligeres Aussehen der Ware. Dazu kommt bei Lebensmitteln die hygienische Verpackung, weil der Verkäufer, der mit dem schmutzigen Geld zu tun hat, die Waren nie berührt.

Aus Amerika wird nun von solchen Unternehmungen berichtet, die zum grössten Teil vorverpackte Waren in den Läden verkaufen: Die Käufer lieben die beschleunigte Abfertigung, sie bevorzugen die klar mit Gewicht und Preis bezeichneten Waren, sie bemerken, dass gut verpackte Waren länger halten.

Die Papierindustrie liefert heute durchsichtige, Feuchtigkeit abhaltende Verpackungen, in denen man die Waren (Gemüse, Salate, Obst, Eier) ohne weiteres aufbewahren kann, ohne dass sie Schrank oder Behälter verunreinigen. Dazu fällt oft das Waschen der Gemüse fort, die sogar meist kochfertig präpariert sind. (Dienstbotennot). Verpackte Waren werden in verschiedenen Quantitäten vorverpackt, um allen Ansprüchen zu genügen.

Ein weiterer Vorteil für den Laden ist die Raumersparnis, dann in erster Linie der bereits erwähnte Mehrverkauf durch Abpackung in Mindest-Quantitäten. (Jede Hausfrau wird 6 Eier in einem Karton kaufen, statt wie bisher 2 bis 3 Stück einzeln.)

Natürlich darf der Kunde nicht enttäuscht werden. Die verpackte Ware muss im Gewicht stimmen. Sie darf nicht irgendwie schadhaft sein, muss durch Rücknahme-Garantie geschützt und vorteilhaft und sauber verpackt werden. Beachtet man das, so kann das Vorverpacken jedes Ladengeschäft leistungsfähiger machen. Aus: «Der Organisator», Monatsschrift

Fluch oder Segen?

Fluch oder Segen kann uns die Arbeit sein.

A r b e i t ! Ein höheres Wort für den, der ihre Freuden kennt. Der fühlt sich immer wieder zu ihr hingezogen, und je mehr er sich in sie vertieft, um so grössere Befriedigung empfindet er.

A r b e i t ! Welch harter, niederdrückender Befehl für den, der nur den Arbeitslohn im Auge hat, der nur sklavisch das tut, wozu er irgendwie gezwungen wird!

Die A r b e i t ist dem einen ein Balsam, der ihn seelisch gesund und froh hält. Sie kann den anderen niederdrücken, der nichts in ihr sieht als das harte « M u s s », den gehassten Zwang.

Es liegt in unserer Hand, ob wir unsere Pflichterfüllung uns zum Segen oder zum Fluch gestalten.

Darum leisten wir unsere Arbeit voll frohen Mutes, betrachten wir sie als eine nie versiegende Quelle des lauteren Glückes! Es liegt an uns selbst! J. F.

Gutes leisten — auch in der Werbung!

Die Vorführung und die Kostprobe als Werbemittel

Zugunsten der Vorführung und Kostprobe im Laden sprechen vor allem folgende Vorteile:

1. *Die Hausfrau, die den Laden betritt, ist in Kaufstimmung;* sie begibt sich mit der Absicht in den Laden, einzukaufen; der Moment ist also denkbar günstig, ihr Winke für Einkäufe zu geben.

2. *Das Moment des Vergessens — das gefährlichste für alle Reklame* — fällt weg. Die Haustrau sieht die Vorführung, beziehungsweise versucht das neue Produkt, lässt sich überzeugen und kauft. Bei jeder andern Reklame liegt doch zwischen dem Eindruck und der nächsten Einkaufsmöglichkeit eine mehr oder weniger grosse Zeitspanne, während welcher die Sache, ob einer wolle oder nicht, vergessen wird, und der Kaufwille erstirbt.

3. *Die Aufmerksamkeit des Konsumenten wird auf alle Fälle* erregt. Während des ganzen Tages bekommen alle Besucher des Ladens — auch die eiligen — das Produkt zum mindesten zu sehen, da gleichzeitig eine kleine Ausstellung im Ladeninnern stattfindet.

4. *Die Hausfrau gewöhnt sich an ein neues Produkt* dadurch, dass sie durch die Werbedame veranlasst wird, eine Pakkung probeweise zu kaufen oder dadurch, dass sie zum mindesten das neue Produkt sich erklären lässt.

5. Für Produkte, die bereits bekannt sind, können nicht nur *neue Verbraucher gefunden*, sondern es können auch *neue Verwendungsmöglichkeiten vorgeführt werden.*

6. *Der richtige Gebrauch des Produktes oder Artikels kann anschaulich gemacht werden.* In Amerika mussten Verkäufer eines neuen Bügelapparates nicht nur lernen, wie man mit diesem neuen Apparat spielend leicht glätten kann, sondern sie mussten auch lernen, mit dem üblichen Glätteeisen zu bügeln, damit sie den Unterschied richtig und überzeugend vorführen konnten.

7. Die Vorführungen und Kostproben wirken auf die Hausfrau nicht nur sehr *nachhaltig*, sondern auch *überzeugend* und *vertrauenerweckend.*

8. *Bei Vorführungen kann auf viel mehr Einzelheiten eingetreten werden* als dies bei der gedruckten Propaganda möglich ist, wo man nicht so ausführlich sein kann, ohne zu riskieren, im «Papierkorb zu landen».

9. Eine nicht zu unterschätzende indirekte Wirkung der Vorführung im Laden besteht darin, dass auch die Personen hinter dem Ladentisch *mit den Vorteilen des betreffenden Produktes besser bekannt werden.*

Es ist bei dieser Werbeart grösstes Gewicht darauf zu legen, dass die *Marke* des Artikels stets hervorgehoben wird. Das geschieht nicht nur mündlich durch das Werbepersonal, sondern es muss dafür gesorgt werden, dass der Name des Produktes auch optisch hervortritt. Dies wird erreicht durch Anbringung von grossen Anschriften in der Nähe des Vorführungsstandes sowie durch entsprechende Ausstellung der Produkte. Es soll nicht vorkommen, dass solche Vorführungen wohl das Publikum anziehen, ohne dass jedoch die Besucher genau wissen, um was für eine Marke es sich gehandelt hat. Besonders an Ausstellungen ist diese Gefahr vorhanden, wie eine an der Basler Mustermesse durchgeführte Untersuchung ergeben hat, wo die Aeusserungen gefallen sind: «Lustig, aber ich habe keine Ahnung, wozu die Reklame diente», oder ähnliche, durch welche bewiesen wurde, dass dem Besucher trotz anziehender Werbung der Name des Produktes nicht oder ungenügend eingeprägt worden war. *Es handelt sich deshalb auch hier darum, nicht zu ermüden, den Markennamen immer und immer wieder hervortreten zu lassen.* Bei dieser Art der Reklame ist tüchtiges Personal von grösster Wichtigkeit.

Aehnliche Vorteile wie die Demonstration im Laden bietet die Vorführung an *Messen und Ausstellungen.* Wenn kein Verkauf stattfindet, können Vorführungen auch in den *Schaufenstern* erfolgen.

Die Vorführung und die Kostprobe bieten grosse Möglichkeiten der Umsatzsteigerung mit verhältnismässig bescheidenen Mitteln.

Aus: «Der Organisator»

Langer oder kurzer Werbetext?

Der Wirkungsgehalt eines Inserates liegt weder in der Länge noch in der Kürze, und die für jeden Text geltende Regel lässt sich in knappen Worten genau und unumstösslich formulieren; sie lautet: *So kurz wie möglich — aber so lang wie nötig!*

Nicht die Länge der Zeilen ist entscheidend, sondern Gehalt, Kraft und Form. Der Kern dieses nur psychologisch erfassbaren Problems ist eben in Regionen zu suchen, die man nicht messen kann wie die Spaltenbreite einer Anzeige.

Aus: «Schweizer Reklame»

Preiszettel

soll und «muss» jede ausgestellte Ware tragen, damit der Beschauer sich nicht nur mit der Ware, ihrer Güte, Verwendbarkeit und ihrem Aussehen, sondern auch mit ihrem «*Preis*» beschäftigen kann. Es gibt Preiszettel, die überhaupt nichts anderes aufweisen als nur eine Zahl; es gibt aber auch Preiszettel, die schon alles das erzählen, worüber eigentlich das Verkaufspersonal sprechen sollte. Es ist auch hier, wie in so vielen anderen Fällen der Werbung, der goldene Mittelweg zu empfehlen, so dass der Preiszettel *neben einer Zahl auch noch einen kurzen Hinweis* tragen soll, der sich mit der Ware beschäftigen muss, wenn der angestrebte Zweck erreicht werden soll. J. F.

ACV-Rückvergütung - die Ersparnisse des Konsumenten

* Mit diesem wegleitenden Slogan begann der *Allgemeine Consumverein beider Basel* in der Tagespresse mit der Veröffentlichung einer Serie *Streifeninserate über die Rückvergütung*. Die Mitglieder des ACV — es sind deren über 65 000, also nahezu fast die ganze Bevölkerung der Stadt Basel — wissen, dass die genossenschaftliche Rückvergütung in den letzten Monaten und Wochen zum Gegenstand oft leidenschaftlicher Auseinandersetzungen wurde. Mehr und mehr praktizieren auch Privatgeschäfte eine unseriöse Nachahmung, indem sie ihren Kunden gegenüber von Rückvergütung, statt von Rabatt sprechen. Die ACV-Inserate beabsichtigen in erster Linie, die Oeffentlichkeit — Freunde und Gegner des Genossenschaftswesens — über die Rückvergütung aufzuklären und deren Sinn verständlich zu machen. Es wurde auf jedes polemische, vom eigentlichen Zweck der Inserate u. U. ablenkende Beiwerk verzichtet, in der Auffassung, dass die Zeitungsleser vor allem durch Tatsachen aufgeklärt werden sollen.

«Wir wissen wohl, dass für den Familienvater ohne Vermögen Fälle eintreten, wo es nicht ‚längt', dass der Häuslichste und Sorgsamste zum Borgen seine Zuflucht nehmen muss. Allein immerhin soll das nur ein Ausnahmezustand sein und darf nicht zum Schlendrian der Gewohnheit werden. Unser Verein liefert auf leichte Weise Mittel, Ersparnisse zu machen durch Einkauf in den Konsumläden.» Bernhard Collin-Bernoulli.

ACV-RÜCKVERGÜTUNG — DIE ERSPARNISSE DES KONSUMENTEN!

Die Rückvergütung ist eine Art automatische Sparkasse. Mancher Zehner, Zwanziger, mancher Franken, der eben sonst einzeln durch die Finger laufen würde, sammelt sich so, bis ein ordentlicher Betrag daraus wird. Mit der demnächst zur Auszahlung kommenden Summe sind seit der Gründung des ACV über 130 Millionen Franken Ersparnisse an die Mitglieder zurückgeflossen.

ACV-RÜCKVERGÜTUNG — DIE ERSPARNISSE DES KONSUMENTEN!

Die Rückvergütung ist die Frucht einer sorgsamen Geschäftsführung und bildet den Ueberschussanteil des Genossenschafters, weil er im Consumverein nicht der Kunde, sondern zugleich Mitinhaber ist. Je treuer er zur Genossenschaft hält, je mehr er dort also einkauft, um so höher wird sein Anteil an der Rückvergütung. Bald werden wiederum 6 Millionen zur Verteilung kommen, und mit dieser Summe hat der ACV seit seiner Gründung rund 130 Millionen rückvergütet.

ACV-RÜCKVERGÜTUNG — DIE ERSPARNISSE DES KONSUMENTEN!

Wer ernten will muss säen! Die Rückvergütung ist die Ernte für treues Einkaufen in der Konsumgenossenschaft. Jeder Einkauf ist ein Samenkorn, das willkommene Frucht trägt. Genossenschafterin! Genossenschafter! Denkt daran, dass der Allgemeine Consumverein beider Basel seit seiner Gründung über 130 Millionen Franken Rückvergütung an seine Mitglieder ausbezahlt hat. So wird die Treue zum Consumverein belohnt!

ACV-RÜCKVERGÜTUNG — DIE ERSPARNISSE DES KONSUMENTEN!

Dank der Rückvergütung kann man jedes Jahr eine bestimmte Summe auf die Seite legen. Erspartes Geld macht zuversichtlich, stärkt den Rücken. Jeder Einkauf im ACV vergrössert die zu erwartende Rückvergütung und das so ersparte Geld gehört einem ganz zu eigen, — man kann darüber verfügen, wie man es für gut und nützlich findet.

ACV-RÜCKVERGÜTUNG — DIE ERSPARNISSE DES KONSUMENTEN!

Erkältet . . . was nun?

Es ist kalt. Man zieht sich zusammen, stösst die Schultern bis fast ans Ohrläppchen, macht Stirnfalten und ist schlechter Laune. Ein dicker Shawl kommt um den Hals, die Pelzmütze auf den Kopf, Pullover, Wollweste über die Brust, Pelzjacke oder Gummimantel muss her. Herrlich warm, dies alles! Schaut man aber eine Etage tiefer, friert man beim blossen Anblick — wenigstens bei Frauen. Da sind ausgeschnittene Schuhe und hauchdünne Strümpfe, womöglich *Nylonstrümpfe*. Nylon, diese neue Faser, die gegen das Zerreissen — auch bei Feuchtigkeit — immun ist — also keine Löcher! Wie fein! Aber diese Faser soll ein starker Wärmeleiter sein, infolgedessen — nach bisheriger Erfahrung — solche Strümpfe eher kälten als wärmen. Sie halten die Körperwärme nicht zusammen, sondern leiten sie nach aussen. Mit so schlecht versorgten Füssen und Beinen geht man ins kalte, nasse Wetter hinaus, macht Besuche, Besorgungen, steht im Geschäft, sitzt im Tram. Kommt man heim, ist nicht «der wert», etwa feuchte Strümpfe zu wechseln; man schlüpft einfach in die Filzpantoffeln. Meldet sich aber am nächsten Tage Schnupfen oder Halsweh, so schimpft man auf Wetter, Durchzug, offene Fenster oder sonst was — nur nicht auf seine mehr ent- als bekleideten Beine, die nass oder kalt geworden sind. Wie sollen die auch schuld sein? Was kann die untere Etage dafür, wenn es im Oberstübchen nicht klappt? Sie sind ja weit voneinander entfernt! Dabei lehrten unsere Grossväter, die auch etwas wussten: *Füsse warm, Kopf kühl und frisch!* Ein bekannter Arzt, dem gewiss viele Kollegen beipflichten, schob gerade *ungenügender Fuss- und Beinbekleidung Erkältungen, ja sogar schwere innere Störungen* zu. Durch die Abkühlung irgendeines Körperteiles, vor allem der unteren Extremitäten, verschieben sich die Blutmengen im Organismus: Blutleere am einen Ort, Blutüberfülle oder Stauungen am anderen.

Die Abwehrkräfte des Körpers sind nicht nur an der Stelle der direkten Kälteeinwirkung und des Wärmeentzuges im Gleichgewicht gestört und in der normalen Aktionsfähigkeit behindert, sondern auch anderswo. Bakterien, etwa in Nase oder Rachen vorhandene Krankheitserreger, werden durch sie nicht mehr in Schach gehalten und können sich ausbreiten. Längeres Sitzen im halbwarmen Zimmer, wobei man vielleicht die Abkühlung gar nicht merkt, weil sie so langsam vor sich geht, wirkt ähnlich. Der Körper hat zuviel Wärme abgegeben, und eine Erkältung kann die Folge sein. Deshalb unterbreche man eine mehr sitzende Beschäftigung durch *Spannen und Entspannen der Muskulatur, Gymnastik oder körperliche Arbeit*. Ebenso sind warme bis heisse Fuss- oder Handbäder vorzüglich geeignet, das Blut in die Extremitäten zu ziehen, es dadurch von Kopf, Hals und inneren Organen abzuleiten und diese zu entlasten. Nicht nur ausnahmsweise bei Erkältungen, Kopf-, Zahnweh und Nasenbluten sind sie angebracht, sondern täglich als leicht zu machende Anwendung, um die Zirkulation zu regulieren und den Körper zu erwärmen.

Der rasche, leichte Blutumlauf muss in der kalten Jahreszeit besonders gefördert werden, da Wohlbefinden, Widerstandskraft, geistig-seelische Selbstbeherrschung und Vitalität sehr von ihm abhängig sind. *Die Qualität des Blutes hängt zum grossen Teil von der Ernährung ab*, weshalb neben anderem eine gesunde, basenreiche Kost notwendig ist, die der Versäuerung des Körpers entgegenschafft, welche allmählich, aber unweigerlich, zu Schädigungen führt.

Auf den Wert, ja die Notwendigkeit regelmässiger Körperbewegung ist auch wiederholt hingewiesen worden. Ein tüchtiger Marsch in frischer, reiner Luft kann aufkeimendem Schnupfen entgegenwirken. In Uebergangs- und Epidemiezeiten besonders zu beachten! Hat man dabei transpiriert, so folgt daheim eine kühle Abwaschung (Salz- oder Essigwasser), ist man trocken geblieben, ein Luftbad mit festem Trockenbürsten des Körpers, um durch die Haut auszuscheiden, was Gehen und Atmung gelockert haben. Nachher am Ofen leicht vorgewärmte frische Wäsche und Kleider anziehen; die anderen sollen ausgelüftet werden. Ferner *beschränke man bei Schnupfen nach Möglichkeit die Aufnahme von Flüssigkeiten* und bevorzuge mit ausscheidender Nahrung (Obst!) mehr *feste Speisen*. Man trocknet Schleimhäute und Schnupfen gewissermassen aus. Es sei denn, dass man Holunder-, Lindenblütentee, Milch mit Honig zum Schwitzen nimmt, wozu auch ein aufsteigendes Bad hilft. Nachher im vorgewärmten Bett Ruhe, eventuell eine ausgesprochene Schwitzpackung.

Es ist dringend zu warnen, sich mit alkoholischen Getränken erwärmen zu wollen. Das momentane Gefühl der Erwärmung, das sie geben, ist trügerisch und beruht darauf, dass das Blut plötzlich stark nach der Peripherie wallt. Aber darauf erfolgt eine baldige Abkühlung. Die tatsächliche Wärmeerzeugung im Körper ist geringer, als sie war. Man hat an hygienischen Instituten interessante Experimente gemacht, die ergaben, dass heisse alkoholische Getränke die Temperatur der Körperoberfläche nicht stärker erhitzten als sonstige heisse Flüssigkeiten. Will man sich einen Grog brauen, so benütze man unsere herrlichen alkoholfreien Säfte oder Weine dazu und geniesse in ihnen den Traubenzucker, der ohne Umwandlungsarbeit durch die Verdauung ein Kraftspender erster Güte ist.

Bei Husten wirkt ein nach altem Hausmittelrezept gemachter Zwiebelsirup recht schleimlösend. Ein halbes Kilo geschnittene Zwiebeln wird mit Kandiszucker angesetzt, ziehen lassen, den frischen Saft alle ein bis zwei Stunden teelöffelweise einnehmen. Geschnittene Zwiebeln und Aepfel in Oel dünsten, als Gemüse zu Kartoffeln essen. Lauwarme bis heisse Honigmilch schluckweise trinken, Kamillendampf inhalieren. Gedünstete Zwiebeln in einem Tüchlein auf die Brust legen — so heiss man es erträgt — durch ein Heizkissen warmhalten. Eine ableitende Packung um den Oberkörper legen, gut zudecken, eventuell etwas Heisses trinken, im Notfall mit Wärmeflaschen oder Heizkissen nachhelfen, dass man zum Dünsten oder Schwitzen kommt. Nachher kühle Abwaschung.

Bei Halsweh: Gurgelungen mit Zitronensaft, leichtem Salzwasser, Salbei- oder Kamillentee, Lehmwasser (1 Teelöffel Heilerde auf 1 Glas Wasser), Halswickel mit Alkohol (etwas verdünnen), Salz- oder Essigwasser, Auflagen von Lehm oder gedünsteten heissen Zwiebeln. In all diesen Fällen empfiehlt das Naturheilverfahren ableitende Fuss-Wadenwickel (sogenannte «nasse Strümpfe»), die abzunehmen sind, wenn sie nicht bald erwärmen sollten, und bei Fieber erneuert werden müssen, sowie sie heiss sind. Ferner bei Fieber Abwaschungen des ganzen Körpers mit kühlem Essig- oder Salzwasser, nachher ohne Abtrocknen im Badmantel wieder ins Bett. Eventuell im Bett selbst schnell und leicht unter der Decke mit ins Wasser getauchten Händen eine Abwaschung gemacht, Richtung nach dem Herzen, rechts anfangen. Dieses Verfahren hat manche Erkältung coupiert oder abgekürzt, will aber in keiner Weise den Arzt ersetzen, an den man sich rechtzeitig zu wenden hat.

Erkältungen sind nicht nur Gelegenheits-, sondern auch Dispositionssache. Den einen erwischt ein Katarrh, während ein anderer bei demselben Wettersturz unbehelligt bleibt. Wer durch *gesunde Lebensweise im Sommer* sich trainiert, entschlackt und seine Widerstandskraft erhöht hat, braucht nicht ängstlich nach Barometer und Thermometer zu schauen. Er kommt leichter durch den Winter als einer, der gedankenlos im alten Trott und Tramp weitergelegt hat.

Aus: «Neues Leben»

Bibliographie

Wie sieht die Altersversicherung aus? Nationalrat Schmid-Ruedin, einer der besten Kenner der Vorlage, veröffentlicht im Verlag des Schweiz. Kaufmännischen Vereins unter dem Titel «Die Altersversicherung im Werden» in leichtfasslicher Darstellung eine ausgezeichnete Uebersicht über das ganze Sozialwerk. Als gründliche Orientierung in knapper Form, die alles Wesentliche und Wissenswerte festhält, verdient die Broschüre weiteste Verbreitung. (Preis 1 Fr.)

Holzarbeiten. 3. umgearbeitete und erweiterte Auflage. Arbeiten für das 7., 8. und 9. Schuljahr und Anhang für Vorgerückte und Lehrerkurse. Arbeitsbuch für die Freizeitbeschäftigung. 144 Seiten in Grossformat mit 53 ganzseitigen Bildtafeln und zahlreichen eingestreuten Zeichnungen. Preis 8 Fr. Herausgegeben vom Schweizerischen Verein für Handarbeit und Schulreform.

* Der vorliegende Lehrgang ist wieder ein methodisch wohldurchdachter, technisch zuverlässiger Führer, der, vom Einfachen zum Schwierigen weisend, dem Schüler eine gründliche, technisch richtige Schulung vermittelt und ihn zu eigenem Gestalten anregt.

Der theoretische Teil des Buches gibt Aufschluss über alle Arbeitsvorgänge, vom Zuschneiden des Holzes bis zu den verschiedenen Holzverbindungen und zur Oberflächenbehandlung. Der praktische Teil umfasst über 200 verschiedene Arbeitsbeispiele.

Formulare schaffen und anwenden. Von Ernst Lattmann. Die Formulare als Wegbahner zur Lösung von Aufgaben. Schrift 28 der Reihe «Beruf und Leben organisieren». Bildungsverlag. Gropengiesser, Zürich. 50 Seiten, broschiert Fr. 3.50.

* Formulare sind ein ebenso wichtiges «Verkehrsmittel» wie das Geld und die Fahrzeuge. Die Ausführungen von Lattmann zeugen von langjähriger praktischer Erfahrung auf diesem Gebiet und vermögen jedem eine wertvolle Hilfe zu werden, der Formulare schaffen oder verwenden muss.

Aus dem Inhalt: Welche Aufgaben haben Formulare zu erfüllen? Gefällig gestaltet; werbend gestaltet. Wie werden Formulare geschaffen? Formulare sammeln; Arbeitsablauf festlegen; Entwürfe schaffen; Das druckfertige Muster; Die wichtigsten Herstellungsarten; Probedruck prüfen; Einfache Korrekturzeichen. Die Formularsammlung. Die Lagerung der Formulare. Einführen neuer Formulare. Wie verwendet man Formulare? Beispiele.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Auszug aus dem Kursverzeichnis pro 1947

Das Genossenschaftliche Seminar hat für das Jahr 1947, ausser den ständigen Verkäuferinnenkursen, noch folgende Kurse vorgesehen:

Kurs Nr. 5. Trainingskurs für diplomierte Verkäuferinnen: vom 5. Mai bis 14. Juni 1947.

Kurs Nr. 6. Kurs für die schweizerische Genossenschaftsjugend: vom 17. bis 19. Mai 1947.

Kurs Nr. 7. Zusammenkunft ehemaliger Schülerinnen und Schüler des Genossenschaftlichen Seminars: Sonntag, den 15. Juni 1947.

Kurs Nr. 8. Ferienwoche für ehemalige Schülerinnen des Genossenschaftlichen Seminars: vom 23. bis 29. Juni 1947 im Berner Oberland.

Kurs Nr. 9. Vorbereitungskurs für Leiter genossenschaftlicher Studienzirkel der deutschen Schweiz: vom 14. bis 19. Juli 1947.

Kurs Nr. 10. Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst: vom 4. August bis 4. Oktober 1947.

Die alljährlich durchgeführten Sommerkurse für Verwalter von Konsumgenossenschaften, für Vorstandsmitglieder, Revisoren und weitere Funktionäre, für Hausfrauen sowie für Mitglieder von Frauenkommissionen und Frauenvereinen der deutschen Schweiz können in Zukunft nur noch alle zwei Jahre abgehalten werden.

Die bisher im Freidorf abgehaltenen Kurse für die französische Schweiz werden in Zukunft in dem neu gegründeten «Centre coopératif romand d'éducation» durchgeführt werden.

*

Einzelausbildungen auf verschiedenen Gebieten, wie Haushaltungsartikel, Schuh-, Manufaktur- und Merceriewaren, können auf speziellen Wunsch der Vereinsverwaltungen und nach Möglichkeit erfolgen.

*

Kosten: Sämtliche Kurse sind unentgeltlich. Dagegen müssen an die Verpflegungskosten der Kursteilnehmer folgende kleine Beiträge erhoben werden:

Kurse Nr. 5 und 10: pro Tag Fr. 2.50
Kurs Nr. 6: pro Tag Fr. 1.50
Kurs Nr. 8: Pensionspreis noch unbekannt
Kurs Nr. 9: pro Tag Fr. 3.50.

Die Vorstände und Verwalter der Verbandsvereine werden gebeten, auf guten Besuch obiger Kurse bedacht zu sein.

Zu weiterer Auskunft ist die Leitung des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf, Postfach Basel 2, jederzeit recht gerne bereit.

BUND SCHWEIZERISCHER GENOSSENSCHAFTSJUGEND

3. Jugendtagung der bernischen und benachbarten Jugendgruppen

Sonntag, den 2. März 1947, 9.30 Uhr, im Grossen Saal des Hotels «Mattenhof», Gümligen bei Bern (Wirtschaftsgebiet der Konsumgenossenschaft Worb und Umgebung).

PROGRAMM:

9.30 Tagungsbeginn. Begrüssung durch den Präsidenten, anschliessend Kurzberichte der Gruppen.

10.30 Referat von Frl. Mascha Oettli, Zürich, über: **«Genossenschaftliche Wirtschaftsgestaltung»** (Das Beispiel von Boimondau). — Diskussion.

12.30 Gemeinsames Mittagessen. Pause.

14.30 Referat von Dr. Fritz Wartenweiler, Herzberg, über: **«Jugend und Volksbildung».** — Diskussion.

16.00 Wahl des Kreisvorstandes, Tätigkeitsprogramm, Schlusswort.

Anschliessend: Gemütlicher Teil.

Wir hoffen, dass recht zahlreiche Genossenschaften der deutschsprachigen Schweiz diese Gelegenheit ergreifen werden, 1—2 junge Leute oder ein Behördemitglied an unsere 3. Jugendtagung zu delegieren. — Günstige Zugsverbindungen. — Es muss uns gelingen, die Jugend für die prächtige Genossenschaftsidee zu gewinnen!

Anmeldungen bitte bis spätestens 26. Februar an den Kreispräsidenten, Postfach 206, Biel 3, oder direkt an Herrn Verwalter Etter, Konsumgenossenschaft Worb.

Bernischer Kreisvorstand des BSGJ

Zentraler Kurs über Betriebsvergleiche

Sonntag, den 2. März 1947, im Hotel «Lukmanier», in Chur.

Beginn: 9.30 Uhr morgens. Referent: Herr P. Seiler, Prokurist des V. S. K.

Der Kreisverband IX b

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Grössere Konsumgenossenschaft im Kanton Zürich sucht intelligenten, jüngeren Mann als **Magaziner und Chauffeur.** Bewerber müssen im Besitze der Fahrbewilligung sein. Die Arbeit besteht aus Fahrdienst, Mithilfe im Magazin; bei Eignung Vertretung des Magazinchefs. Offerten mit Lebenslauf, Lohnansprüchen, Zeugniskopien und Referenzen sind zu richten unter Chiffre O. W. 83 an die Redaktionskanzlei, V.S.K., Basel 2.

Konsumverein in Vorort der Stadt Zürich sucht auf 1. März nächsthin jüngeren, gewandten, in allen Teilen seines Faches bewanderten und absolut selbständigen **Bäcker und Konditor.** Für fleissigen und tüchtigen Mann Lebensstellung. Wohnung vorhanden. Offerten mit Zeugniskopien, Referenzen, Angabe der Gehaltsansprüche an Konsumverein Sood-Adliswil, Postfach 11419, Adliswil.

Gesucht per 1. eventuell 15. März tüchtige, in der Kolonial-, Schuh- und Manufakturwarenbranche bewanderte **erste Verkäuferin** ins Hauptgeschäft, mit einem Umsatz von Franken 400 000.—. Bewerberinnen, die sich für fragliche Stelle interessieren, wollen ihre Dienstofferte nebst Bild und Gehaltsansprüchen an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Burgdorf einreichen.

Gesucht per sofort tüchtiger **erster Bäcker-Konditor** in Konsumbäckerei des Kantons Solothurn. — Bewerber, die sich über erfolgreiche Tätigkeit ausweisen können, wollen ihre Offerten mit Beilage von Zeugniskopien, Bild und Angabe der Gehaltsansprüche richten unter Chiffre D. S. 38 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen **erste Verkäuferin** auf Frühjahr, alleinstehend, nicht unter 30 Jahren, für Lebensmittel. Lehrtochter und Einzimmerlogis vorhanden. Interessanter Posten, ausbaufähig. — Offerten unter Chiffre A. K. A. 39 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen auf 1. April oder nach Uebereinkunft tüchtige, treue **Verkäuferin,** versiert in der Lebensmittel-, Schuh- und Manufakturwarenbranche. Rechter Gehalt und ein freier Halbtag pro Woche zugesichert. Anmeldungen mit Gehaltsansprüchen nebst Zeugniskopien sind sofort an die Konsumgenossenschaft Schönbühl (Bn) zu richten.

Der Konsumverein Kienberg sucht per sofort **Verkäuferin** im Alter von 30—40 Jahren. — Offerten mit Lohnansprüchen und Zeugniskopien sind zu senden an Herrn Scheurmann, Vertreter, V. S. K., Basel 2.

Gesucht per Mitte April kaufmännisch gebildete, jüngere Kraft zur Mithilfe in **Büro und Magazin.** — Offerten mit Gehaltsansprüchen bis 15. März einzusenden an Allg. Konsumgenossenschaft Möhlin.

Angebot

Ich suche für meinen 16jährigen Sohn Stelle in einem Konsumverein als **Volontär,** wo er Gelegenheit hätte, sich in der deutschen Sprache zu vervollkommnen. Familienanschluss erwünscht. Offerten an Hr. Charles Champier, Les murs blancs 2, La Tour de Peilz.

45jähriger, verheirateter kaufmännischer Angestellter der Lebensmittelbranche sucht Stelle als Leiter einer grösseren Konsumfiliale. Reklame- und Detaillistenkurs. Kaution. Offerten erbeten unter Chiffre K. D. 34 an die Redaktionskanzlei, V.S.K., Basel 2.

Verbandsdirektion

Wirtschaftsabteilung des V. S. K.

Die Direktion hatte schon vor zwei Jahren beschlossen, dem Departement V eine Wirtschaftsabteilung anzugliedern. Anderseits bestand beim Departement III die Abteilung Preis- und Marktbeobachtung. Auf Anfang 1947 wurde nun die Abteilung Preis- und Marktbeobachtung der Wirtschaftsabteilung eingegliedert und als ganzes dem Departement V unterstellt. Die Fragen der *Preis- und Marktbeobachtung, Marktforschung, betriebswirtschaftlichen Beratung der Vereine* werden wie bisher von H. Kirchgraber behandelt.

INHALT: *Seite*

Die Genossenschaftliche Zentralbank berichtet . . . 93
Soll das Datum der Feier des Internationalen Genossenschaftstages geändert werden? . . . 96
Die Patenschaft Co-op hilft Land retten und fruchtbaren Boden gewinnen . . . 97
Die Ueberwindung der Lohnarbeit . . . 98
Das Haushaltungsbuch Co-op im Dienste unserer Vereine 98
Wie führt man einen Spezereiladen in USA? . . . 98
Verschiedene Tagesfragen . . . 99
Um die nachkriegszeitliche Absatzregelung beim Schlachtvieh . . . 99
Kurze Nachrichten . . . 100
Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel . . . 101
Ein Wiener Lehrkurs über die Genossenschaftsbewegung 101
Die Bewegung im Ausland . . . 101
Ein Echo, das an weiteren Orten praktischen Widerhall finden möge . . . 102
Erfolg haben . . . 102
Es gibt keinen Mangel an Gelegenheiten! . . . 102
Zweifel ist schädlich . . . 102
Das git mir uf d'Närve . . . 103
Vorverpackte Waren . . . 103
Fluch oder Segen? . . . 103
Die Vorführung und die Kostprobe als Werbemittel . . . 104
Langer oder kurzer Werbetext? . . . 104
Preiszettel . . . 104
ACV-Rückvergütung — die Ersparnisse des Konsumenten 105
Erkältet... was nun? . . . 106
Bibliographie . . . 107
Genossenschaftliches Seminar: Auszug aus dem Kursverzeichnis pro 1947 . . . 107
Bund schweizerischer Genossenschaftsjugend: 3. Jugendtagung der bernischen und benachbarten Jugendgruppen 107
Kreisverband IXb (Graubünden): Zentraler Kurs über Betriebsvergleiche . . . 108
Arbeitsmarkt . . . 108
Verbandsdirektion: Wirtschaftsabteilung des V. S. K. . . . 108

WO ISST MAN GUT IN BASEL?